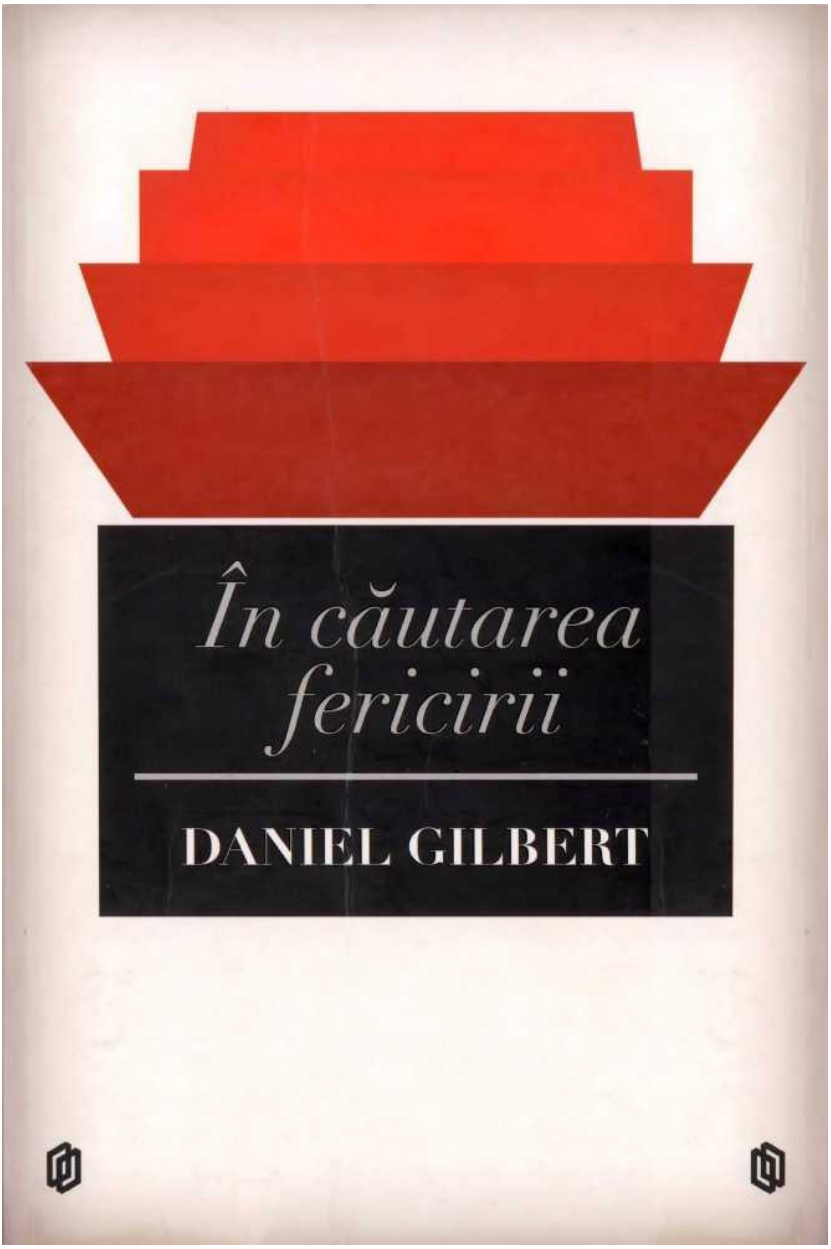


DANIEL GILBERT
ÎN CĂUTAREA FERICIRII

Cum se face că îndrăgostiţii ar ierta mai degrabă infidelitatea partenerului decât faptul că lasă vasele nespălate? De ce oamenii cu vederea normală ar scoate

mai mulţi bani din buzunar pentru a nu-şi pierde vederea decât ar fi dispuse să scoată persoanele oarbe pentru a şi-o recăpăta? Cum se face că oamenii care iau masa împreună preferă să comande preparate diferite, şi nu ceea ce-şi doresc cu adevărat? De ce pacienţii îşi amintesc că intervenţiile medicale lungi au fost mai puţin dureroase decât cele scurte? De ce oamenii care-şi vând casele cer sume pe care n-ar concepe sub nicio formă să le plătească, dacă ar fi să cumpere? De ce sunt mai fericiţi cumpărătorii atunci când achiziţionează produse despre care ştiu că nu le pot returna? De ce au porumbeii simţul orientării atât de bine dezvoltat? Cum de nu reuşim să ne amintim un cântec atunci când ascultăm un altul? Şi, în fine, de ce înaintează atât de greu coada de la supermarket la care ne aşezăm?

În această lucrare nouă şi interesantă, renumitul psiholog Daniel Gilbert discută despre metehnele imaginaţiei şi iluziile profetice care ne fac să anticipăm greşit ce se va întâmpla mâine şi să ne calculăm eronat satisfacţiile viitoare. Cu stilul său efervescent şi inovator, autorul ne prezintă cele mai recente descoperiri din domeniul psihologiei, al neurologiei şi al filosofiei şi ne arată ce au constatat cercetătorii în legătură cu abilitatea specific umană de anticipare a viitorului şi a sentimentelor de satisfacţie sau de insatisfacţie pe care le vom cunoaşte în timp.

Daniel Gilbert (n. 1957), profesor de psihologie la Harvard, a obţinut numeroase premii şi burse pentru activitatea didactică şi de cercetare, printre care premiul Phi Beta Kappa pentru excelenţă academică, premiul Diener pentru contribuţii extraordinare aduse psihologiei sociale, oferit de Fundaţia pentru Studiul Personalităţii şi al Psihologiei Sociale, o bursă Guggenheim, precum şi o distincţie acordată de APA (*American Psychological Association*).

Cercetările sale ştiinţifice au fost publicate în *The New York Times*, *Forbes*, *U.S. News and World Report*,

The New Yorker şi *Scientific American Psychology Today*. De asemenea, Daniel Gilbert este autorul unor nuvele SF apărute în publicaţiile *Amazing Stories* şi *Isaac Asimov's Science Fiction Magazine*, precum şi în alte reviste şi antologii.

Pentru lucrarea de faţă, a primit în anul 2007 *The Royal Society General Book Prize*, pentru cea mai bună carte de ştiinţă adresată unui public de nespecialişti.

DANIEL GILBERT
ÎN CĂUTAREA FERICIRII
Ediţia a II-a
Traducere din limba engleză de MIHAIELA VACARIU

BUCUREŞTI, 2012
Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
GILBERT, DANIEL
În căutarea fericirii / Daniel Gilbert; trad.
Mihaiela Vacariu.
— Ed. a 2-a.
— Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2012
ISBN 978 – 606 – 588 – 283 – 6 I. Vacariu, Mihaiela (trad.)
159.942.52
Coperta: Griffon and Swans www.griffon.ro
DANIEL GILBERT Stumbling On Happiness
Copyright e 2006 by Daniel Gilbert All rights reserved.
e Curtea Veche Publishing, 2006, pentru prezenta versiune românească
ISBN 978 – 606 – 588 – 283 – 6
Editor: Grigore Arsene Redactor: Carmen-Isabela Vasile
CURTEA VECHE PUBLISHING
str. Aurel Vlaicu nr. 35, Bucureşti, 020091
tel.: 021 260 22 87, 021 222 57 26
redacţie: 0744 55 47 63

fax: 021 223 16 88
distribuţie: 021 222 25 36
redacţiecurteaveche.ro www.curtea veche.ro

Pentru Oii, sub măr

Nimeni nu poate ghici sau prevedea în ce împrejurări apare fericirea. Te împiedici pur şi simplu de ele, din întâmplare, într-un ceas fast, undeva la capătul lumii, şi te ţii cu dinţii de zilele acelea, ca de noroc sau renume.

Willa Cather, „Le Lavandou", 1902

Mulţumiri

Aşa se numeşte acea parte a unei lucrări în care autorul afirmă de obicei că nimeni nu scrie o carte de unul singur, menţionându-i apoi pe toţi cei care au scris-o, pesemne, în locul lui. Trebuie să fie frumos să ai asemenea prieteni. Din păcate am scris de unul singur cartea de faţă, aşa că permiteţi-mi în schimb să le mulţumesc celor care, prin înzestrarea lor, mi-au dat puterea să scriu o carte fără ei.

Le mulţumesc mai întâi studenţilor şi colegilor mei care au efectuat multe dintre studiile descrise în aceste file şi mi-au permis să mă bucur de roadele muncii lor. Printre aceştia, se regăsesc: Danny Axsom, Mike Berkovits, Stephen Blumberg, Ryan Brown, David Centerbar, Erin Driver-Linn, Liz Dunn, Jane Ebert, Mike Gill, Sarit Golub, Karim Kassam, Debbie Kermer, Boaz Keysar, Jaime Kurtz, Matt Liebermann, Jay Meyers, Carey Morowedge, Kristian Myrseth, Becca Norwick, Kevin Ochsner, Liz Pinel, Jane Risen, Todd Rogers, Ben Shenoy şi Thalia Wheatley. Cum de-am avut atât de mult noroc încât să lucrez cu voi toţi?

Îi datorez în mod special recunoştinţă vechiului meu prieten şi colaborator Tim Wilson, de la Universitatea din Virginia, a cărui creativitate şi inteligenţă au fost pentru mine un permanent izvor de inspiraţie, invidie şi burse de cercetare.

Propoziţia anterioară este singura din cartea de faţă pe care aş fi putut-o scrie fără el.

Mai mulţi dintre colegii mei au citit capitole, au făcut sugestii şi mi-au oferit informaţii sau idei care m-au scutit

să alerg după cai verzi pe pereţi. Printre aceştia se numără: Sissela Bok, Allan Brandt, Patrick Cavanagh, Nick Epley, Nancy Etcoff, Tom Gilovich, Richard Hackman, John Helliwell, Danny Kahneman, Boaz Keysar, Jay Koehler, Steve Kosslyn, David Laibson, Andrew Oswald, Steve Pinker, Rebecca Saxe, Jonathan Schooler, Nancy Segal, Dan Simons, Robert Trivers, Dan Wegner şi Tim Wilson. Vă mulţumesc tuturor.

Mulţumiri şi agentului meu, Katinka Matson, care m-a îndemnat să termin de pălăvrăgit despre carte şi să mă apuc efectiv de scris şi, deşi mai sunt şi alţii care mi-au mai spus să tac din gură, rămâne singura pe care încă o mai plac. Lui Marty Asher, editorul meu de la Knopf, care posedă un auz foarte fin şi un creion mare, albastru, şi, în cazul în care nu găsiţi deosebit de plăcută lectura acestei cărţi, atunci trebuia să vedeţi cum arăta înainte să fi încăput pe mâinile lui.

Am scris o mare parte din această carte în timpul burselor de studii subvenţionate de Universitatea Harvard, de Fundaţia Memorială John Simon Guggenheim, Fundaţia James McKeen Cattell, Societatea Filosofică Americană, Institutul Naţional pentru Sănătate Mentală şi Universitatea Chicago Graduate School of Business. Le mulţumesc tuturor acestor instituţii pentru că au investit în „dispariţiile” mele.

Ei, şi acum partea siropoasă. Sunt recunoscător pentru coincidenţa de a avea o soţie şi o prietenă pe care le cheamă Marilynn Oliphant. Nimeni n-ar trebui să fie obligat să pretindă că-l interesează fiecare sămânţă de gând care-mi răsare în minte. N-ar trebui, dar sunt unii care o fac: membrii clanurilor Gilbert şi Oliphant – Larry, Gloria, Sherry, Scott, Diana, Mister Mikey, Jo, Danny, Shona, Arlo, Amanda, Big Z, Sarah B., Wren şi Daylyn – care-şi împart între ei inima mea şi cărora le mulţumesc că-i oferă un cămin. În final, permiteţi-mi să-mi aduc aminte cu recunoştinţă şi afecţiune de două suflete pe care nici măcar raiul nu le merită: mentorul meu, Ned Jones şi mama mea, Doris Gilbert.

Şi-acum, haideţi să pornim în căutarea fericirii.

18 iulie 2005, Cambridge, Massachusetts

Cuvânt înainte

„Dintele de şarpe al nerecunoştinţei pruncilor…”
Shakespeare, *Regele Lear*

Spuneţi-mi: ce-aţi face dacă tocmai vi s-ar fi spus că nu mai aveţi decât zece minute de trăit? V-aţi repezi în dormitor, să vă aprindeţi Marlboroul pitit în sertarul cu ciorapi încă de pe vremea preşedintelui Ford? Aţi intra nonşalant în biroul şefului, să-i descrieţi amănunţit ce defecte are? V-aţi repezi cu maşina până la grătarul de lângă mall-ul cel nou, să vă comandaţi un cotlet, nu prea bine făcut, plin de colesterol, dintr-acela *rău* de tot? E greu de spus, desigur, dar pariez că dintre toate lucrurile pe care le-aţi face în acele ultime minute nu aţi făcut niciunul azi.

Păi, sunt oameni care vor deplânge acest lucru, apostrofându-te şi spunându-ţi pe un ton sever că fiecare minut trebuie trăit ca şi cum ar fi ultimul, ceea ce demonstrează că sunt unii care şi-ar petrece ultimele zece minute dându-le sfaturi prosteşti celorlalţi. Lucrurile pe care le facem atunci când nu ne îndoim că vom continua să trăim sunt, în mod firesc, diferite de cele pe care le-am putea face când ne aşteptăm ca totul să se sfârşească dintr-odată. Suntem cumpătaţi la grăsimi şi tutun, zâmbim conştiincioşi la încă o glumă nesărată a şefului, citim cărţi precum cea de faţă, când la fel de bine ne-am putea pune coifuri de hârtie sau am putea mânca fistic în cadă, şi le punem cu mărinimie pe toate în serviciul oamenilor care vom deveni într-un viitor apropiat. Ne tratăm eul de mâine sau cel de peste un an ca şi cum ar fi copilul nostru, petrecându-ne cea mai mare parte din timp construindu-i, sperăm noi, fericirea de mâine. În loc să ne răsfăţăm făcând ceea ce ne trece prin cap, ne asumăm responsabilitatea bunăstării sinelui nostru viitor, economisind ca hârciogii din salariu în fiecare lună pentru ca *el* să se poată bucura de pensie pe vreun teren de golf, făcând jogging sau spălându-ne oarecum regulat pe dinţi,

pentru a-l feri pe *el* de infarct şi gingivită, îndurând cu stoicism schimbatul scutecelor şi repetând *Căţeluş cu părul creţ* până ne ia ameţeala. Astfel încât, într-o zi, *el* să aibă nepoţi cu obraji bucălaţi cu care să se joace. Chiar şi atunci când aruncăm nişte bani la magazinul din colţ facem un act de caritate, menit să ne asigure că persoana în care urmează să ne transformăm se va bucura de batonul de ciocolată pe care îl plătim noi acum. De fapt, aproape întotdeauna când *vrem* ceva – o avansare, căsătorie, o maşină sau un hamburger – ne aşteptăm ca, atunci când vom primi acel lucru, persoana care va avea aceleaşi amprente cu noi peste o secundă, un minut, o zi sau zece ani să se bucure de universul pe care i-l lăsăm moştenire, onorându-ne sacrificiul pe măsură ce adună roadele iscusitelor noastre decizii de economisire şi dietă.

Da, da. Nu vă ţineţi răsuflarea. Ca şi rodul pântecelui, progeniturile noastre temporale sunt deseori lipsite de recunoştinţă. Trudim şi asudăm să le oferim exact ce credem că le-ar plăcea, iar ei îşi părăsesc slujba, îşi lasă plete, se mută la San Francisco sau pleacă de-acolo şi nu contenesc să se mire cum de-am putut fi noi atât de proşti încât să ne închipuim că le-ar putea plăcea aşa ceva. Noi nu căpătăm premiile şi răsplata pe care le considerăm esenţiale pentru bunăstarea lor, iar ei îi mulţumesc lui Dumnezeu că lucrurile n-au ieşit după planurile noastre mioape şi nechibzuite. Chiar şi persoana care îmbucă din batonul de ciocolată cumpărat acum câteva minute poate face o mutră acră, acuzându-ne pe *noi* că aşa ceva nu se cumpără drept gustare. Sigur că nimănui nu-i place să fie criticat, dar dacă lucrurile pentru a căror realizare ne străduim atât nu ne aduc fericirea sau dacă acelea pe care nu reuşim să le evităm ne fac totuşi fericiţi, atunci se pare că un lucru de bun-simţ (deşi oarecum lipsit de graţie) ar fi ca ei să arunce o privire dispreţuitoare înapoi, şi să se întrebe unde naiba ne-a fost mintea. Astfel s-ar putea să-şi dea seama de bunele noastre intenţii şi să fie obligaţi să admită că am făcut cum am putut şi noi mai bine, plângându-se însă inevitabil la psihoterapeut că tot ce-am

putut noi face mai bine pur şi simplu nu era de-ajuns. Cum e posibil aşa ceva? N-ar trebui oare să fim familiarizaţi cu gusturile, preferinţele, nevoile şi dorinţele celor ce vom fi la anul sau măcar diseară? N-ar trebui oare să ne înţelegem viitorul sine suficient de bine încât să-i modelăm viaţa – să-i găsim un iubit şi o carieră de care să se bucure, să-i cumpărăm cuverturi pe care să le preţuiască ani întregi de-acum încolo? Aşa că de ce sfârşesc oare cu toatele privi poduri sau duc un trai plin de lucruri pe care noi le-am considerat indispensabile iar lor li se par penibile, jenante sau inutile? De ce critică partenerul de viaţă pe care l-am ales, cârcotesc la strategiile pe care le folosim pentru a avansa şi dau o mulţime de bani ca să scape de tatuajele pentru care noi am dat o avere ca să ni le facem? De ce se gândesc la noi cu regret sau uşurare şi nu cu mândrie sau preţuire? Ne-ar fi mai uşor de înţeles dacă i-am fi neglijat, ignorat, nedreptăţit în cine ştie ce mod de neiertat, dar, zău, dă-o-ncolo, lor le-am dedicat cei mai buni ani din viaţă! Cum pot să fie dezamăgiţi când ne îndeplinim cele mai arzătoare dorinţe şi de ce s-or fi simţind atât de teribil de *derutaţi* când se trezesc exact în locul de care ne-am străduit atâta să-i ferim? O fi ceva în neregulă cu ei? Sau cu noi?

Pe când aveam zece ani, obiectul cel mai fascinant din casă mi se părea o carte despre iluziile optice. Între filele ei am făcut cunoştinţă cu liniile lui Müller-Lyer, cu capetele lor terminate în săgeţi care le făceau să pară de lungimi diferite deşi rigla îmi arăta că-s la fel de lungi, cu faimosul cub al lui Necker, care părea să se deschidă când pe laterală, când în partea de sus, cu desenul unui pocal care se transforma dintr-odată într-o pereche de profiluri, doar ca să redevină, într-o clipită, imaginea pocalului de dinainte.

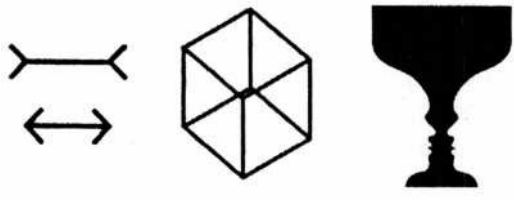


Figura 1.

Stăteam ore întregi pe podeaua din biroul tatălui meu, holbându-mă la cartea aceea, sub vraja puterii desenelor simple care ştiau cum să-mi facă mintea să creadă lucruri despre care era sigură că-s greşite. Atunci am aflat eu că greşelile sunt interesante şi am început să mă gândesc la o viaţă din care acestea să nu-mi lipsească. Iluzia optică nu este însă interesantă doar pentru că îi face pe toţi să greşească – ci mai degrabă pentru că îi determină pe toţi să facă *aceeaşi* greşeală. Dacă eu aş vedea un pocal, tu pe Elvis şi un prieten de-al nostru o pungă cu mâncare chinezească, atunci obiectul la care ne uităm ar fi o foarte frumoasă pată de cerneală, dar o foarte proastă iluzie optică. Cel mai impresionant lucru la iluziile optice este faptul că vedem cu toţii mai întâi pocalul, apoi profilurile şi pe urmă, *clic*, iată din nou pocalul. Erorile de percepţie induse de iluziile optice sunt legice, regulate şi sistematice. Nu-s greşeli prosteşti, ci deştepte – care dezvăluie celor care le înţeleg o concepţie elegantă şi funcţionarea internă a sistemului vizual.

Greşelile pe care le facem când încercăm să ne imaginăm viitorul sunt şi ele legice, regulate şi sistematice. Urmează şi ele un tipar care ne evidenţiază puterile şi limitele previziunii, după cum iluziile optice ne vorbesc despre puterile şi limitele vederii. Iată care este esenţa acestei cărţi. În ciuda primului cuvânt din titlu, volumul de faţă nu este un manual cu instrucţiuni utile care să te înveţe cum să fii fericit. Cărţile de felul acela se pot găsi în sectorul cu sfaturi de dezvoltare personală şi, dacă ai cumpărat una, ai făcut tot ce scrie acolo şi tot nu eşti fericit, te poţi întoarce la paginile de faţă ca să înţelegi de ce. Cartea aceasta ne spune în schimb ce ne poate

dezvălui ştiinţa despre modul în care procedează creierul uman ca să-şi imagineze propriul viitor şi cât de bine o face, dar şi cum anume şi cât de bine poate anticipa care dintre situaţiile de perspectivă ne bucură cel mai mult. Subiectul acestei cărţi este un puzzle la care au meditat mulţi gânditori în ultimii două mii de ani, iar toate ideile (plus câteva de la mine) au fost folosite ca să se explice de ce părem a şti atât de puţine despre inima şi mintea celor ce vom deveni. Povestea seamănă un pic cu un râu care traversează graniţele, pentru că nicio ştiinţă n-a reuşit să găsească singură soluţia acestui puzzle. Împletind laolaltă fapte şi teorii din domeniul psihologiei, al neuroştiinţei cognitive, al filosofiei şi ştiinţei comportamentale, cartea de faţă permite o explicaţie care mie personal mi se pare convingătoare, dar ale cărei merite va trebui să le judecaţi singuri.

Scrierea unei cărţi e o recompensă în sine, dar lectura ei e un angajament care cere timp şi bani şi deci ar trebui să-ţi aducă un profit net. Dacă nu te educă sau nu te distrează, meriţi să ţi se returneze banii şi timpul investiţi. Sigur că aşa ceva n-o să se întâmple, aşa că am scris o carte care sper c-o să vă intereseze şi-o să vă amuze, cu două condiţii însă: să nu vă luaţi prea în serios şi să mai aveţi totuşi la dispoziţie măcar zece minute de viaţă. Nimeni nu vă poate spune ce veţi simţi când o s-o terminaţi, nici măcar acel dumneavoastră care este pe cale să o înceapă. Dar, chiar dacă şinele vostru de atunci va strâmba din nas când va ajunge la ultima pagină, va înţelege cel puţin de ce aţi crezut în mod eronat că nu va fi aşa1.[1]

PARTEA I

1 Notele din cartea de faţă conţin referiri la studii ştiinţifice care vin în sprijinul celor afirmate în cuprinsul acesteia. Ocazional, se oferă şi informaţii suplimentare de interes general, care nu sunt esenţiale însă din punctul de vedere al argumentării. în cazul în care nu vă interesează sursele bibliografice, informaţia neesenţială, şi vă enervează cărţile în care trebuie să citeşti mereu ce e scris în subsol, atunci vă asigur că singura notă importantă din carte este cea pe care o citiţi acum.

Previziune.

Previziune (previ-zi-u-ne)

Acţiunea de a privi în viitor sau de a lua în considerare viitorul.

* în original *prospection* (*n. red.*).

CAPITOLUL I

Călătorie spre trecut

„O, dacă aş putea să ştiu dinainte lucrul zilei acesteia cum va sfârşi […]” Shakespeare, *Iulius Cezar*

Preoţii catolici depun jurământ că îşi vor păstra celibatul, medicii, că nu vor vătăma, iar poştaşii, că-şi vor încheia tura cât mai repede, în ciuda zăpezii, lapoviţei sau adreselor greşite. Puţini sunt cei care-şi dau seama că şi psihologii depun un jurământ şi promit că, la un moment dat în viaţa lor profesională, or să publice o carte, un capitol sau măcar un articol care să conţină următoarea frază: „Fiinţa umană este singurul animal care…” Propoziţia poate fi încheiată după plac, dar începutul cuprinde obligatoriu cele şase cuvinte. Cei mai mulţi dintre noi aşteaptă până destul de târziu în carieră pentru a-şi îndeplini această solemnă datorie, pentru că ştiu că generaţii succesive de psihologi vor ignora toate celelalte cuvinte pe care au reuşit să le înghesuie într-o viaţă de studii bine intenţionate, aducându-şi aminte de ei mai ales pentru felul în care au terminat *fraza*. Suntem, în acelaşi timp, pe deplin conştienţi de faptul că erorile noastre vor fi ţinute minte mai bine decât orice altceva. De exemplu, în momentul în care cimpanzeii au fost învăţaţi să comunice prin semne, lumea şi-a adus cu precădere aminte de psihologii care au încheiat *fraza* cu „pot utiliza limbajul”. Iar când s-a descoperit că, în sălbăticie, cimpanzeii folosesc băţul ca să scoată termitele din muşuroi (şi ocazional ca să-şi mai tragă una în cap unul altuia), lumea şi-a amintit dintr-odată de numele complet şi de adresa fiecărui psiholog care încheiase vreodată *fraza* cu „utilizează unelte”. Iată deci că psihologii au motive serioase să amâne completarea *frazei* cât pot de mult, în speranţa că, dacă aşteaptă suficient, s-ar putea să aibă

noroc şi să moară în timp util, evitând să fie umiliţi în public de o maimuţă.

Eu n-am mai scris *fraza* niciodată, dar aş vrea s-o fac acum, luându-vă drept martori. *Fiinţa umană este singurul animal care se gândeşte la viitor*. Şi-acum, să vă spun de-a dreptul că am avut pisici, am avut câini, am avut hamsteri, şoareci, peştişori aurii şi purici (nu, nu şi păduchi) şi n-am nicio reţinere când vine vorba să recunosc sus şi tare că animalele se comportă deseori *ca şi cum* ar avea capacitatea să se gândească la viitor. Dar, aşa cum cei care au chelie şi care poartă peruci ieftine par mereu să uite că n-au păr, a te comporta *ca şi cum* ai avea ceva şi a avea *într-adevăr* ceva sunt două lucruri diferite şi orice ochi mai atent poate observa diferenţa. Eu, de exemplu, locuiesc într-o zonă urbană şi, în fiecare iarnă, veveriţele de la mine din curte (în care încap cel mult două, de fapt) se poartă ca şi cum ar şti că foarte repede n-o să mai poată mânca dacă nu-şi fac provizii. Populaţia din oraşul în care trăiesc e relativ bine educată – locuitorii din neamul veveriţelor par însă să nu fie prea distinşi, ci dau mai degrabă dovadă de o minte tipic veveriţească, ce trece la programul de aprovizionare când lumina soarelui care pătrunde în ochii lor tipici veveriţeşti scade până la un nivel critic. Zilele mai scurte le declanşează comportamentul de acumulare fără să trezească reflecţia la ziua de mâine, iar veveriţa care ascunde o nucă la mine în curte este „conştientă” de viitor cam în aceeaşi măsură în care o piatră care cade este „conştientă” de legea gravitaţiei – adică mai deloc. Până când cimpanzeul n-o să plângă la gândul că o să îmbătrânească singur, n-o să zâmbească închipuindu-şi vacanţa de vară sau n-o să refuze o acadea pentru că e prea gras şi nu mai poate purta pantaloni scurţi, eu o să ţin morţiş la *fraza* mea. Oamenii se gândesc la viitor într-un fel în care niciun animal n-o face, n-a făcut-o şi nici n-o poate face vreodată, iar această acţiune simplă, omniprezentă, de zi cu zi, este o trăsătură definitorie a umanităţii noastre.1

Bucuria creării viitorului

Dacă vi s-ar cere să precizaţi cea mai mare realizare a creierului uman, primul lucru la care v-aţi gândi ar fi creaţii impresionante precum Marea Piramidă de la Gizeh, Staţia Orbitală Internaţională sau, poate, Podul Golden Gate. Toate sunt într-adevăr mari înfăptuiri, iar creierul nostru merită o paradă cu confetti pentru realizarea lor. Dar nu acestea sunt cele mai mari. Oricare dintre ele poate fi construită sau proiectată de o maşinărie sofisticată, pentru că proiectarea şi construcţiile necesită cunoştinţe, logică şi răbdare, calităţi pe care maşinile sofisticate le au din plin. De fapt, nu există decât *o singură* realizare într-atât de remarcabilă încât să nu poată fi executată nici măcar de cea mai complexă maşină, iar aceasta este conştientizarea experienţei. A *vedea* Marea Piramidă, a-ţi *aminti* Podul Golden Gate sau a-ţi *imagina* Staţia Orbitală sunt acte cu mult mai remarcabile decât construirea oricăreia din ele. Mai mult decât atât, între actele acestea excepţionale există unul chiar şi mai remarcabil decât celelalte. A *vedea* se referă la trăirea experienţei lumii ca atare, dar a ţi-o imagina… ah, a-ţi *imagina* înseamnă a trăi lumea aşa cum nu e şi nici n-a fost ea vreodată, ci aşa cum ar putea fi. Cea mai mare realizare a creierului uman este capacitatea lui de a-şi imagina obiecte şi întâmplări care nu există în realitate, exact abilitatea care ne permite să ne gândim la viitor. Aşa cum observa un filosof, creierul omenesc este o „maşină de prorociri”, iar „prezicerea viitorului” este cel mai important lucru pe care îl face.[23]

Dar ce înseamnă oare exact „a prezice viitorul”? Există cel puţin două căi prin care putem spune că mintea creează viitorul: pe una o împărtăşim cu multe alte animale, cealaltă însă ne e specifică. Creierul în general – fie el uman, de cimpanzeu, chiar şi unul obişnuit de veveriţă – face anticipări despre *viitorul imediat*, *local*, *personal*. Acest lucru se realizează prin utilizarea

2 W.A. Roberts, „Are Animals Stuck in Time?“, Psychological Bulletin 128: 473-89 (2002).

3 D. Dennett, Kinds of Minds (New York: Basic Books, 1996).

informaţiei extrase din evenimente curente („îmi miroase a ceva”) şi trecute („Ultima dată când mi-a mirosit aşa, era să mă mănânce ceva mare”) pentru anticiparea celui mai probabil eveniment imediat („Ceva mare urmează să”).[4] Să observăm însă două trăsături ale acestei aşa-zise predicţii. Mai întâi, în ciuda glumelor dintre paranteze, ca să facă astfel de predicţii, creierul care le produce nu are nevoie de ceva care să aducă măcar vag a gândire conştientă. La fel cum abacul poate aduna doi cu doi ca să ajungă la patru fără să aibă idee de aritmetică, tot aşa şi creierul poate însuma trecutul şi prezentul ca să obţină viitorul, fără să se gândească măcar o clipă la vreunul dintre ele. Pentru astfel de anticipări nici măcar nu e nevoie de creier, de fapt. Doar cu puţin antrenament, melcul de mare gigant cunoscut sub numele de *Aplysia parvula* poate învăţa să anticipeze şi să evite un şoc electric în branhii şi, cum poate uşor demonstra oricine are la îndemână un scalpel, melcii de mare sunt fără îndoială lipsiţi de creier. Nici computerele nu au creier şi utilizează exact aceeaşi metodă ca şi melcul atunci când îţi refuză cartea de credit pentru plata cinei la Paris după prânzul din Hoboken. Pe scurt, maşinile şi nevertebratele sunt o dovadă că anticipările simple referitoare la viitor nu necesită existenţa unui creier isteţ, conştient de sine şi lucid.

Cel de al doilea lucru pe care trebuie să-l remarcăm este faptul că astfel de predicţii nu sunt deosebit de complexe. Acest tip de predicţii nu se referă la anticiparea ratei anuale a inflaţiei, a impactului intelectual al postmodernismului, la dispariţia universului prin încălzire globală sau la următoarea nuanţă de păr a Madonnei ci, mai curând, la anticipări despre ce se va întâmpla chiar în acest loc, chiar în momentul următor, chiar mie, iar *predicţii* nu le numim decât pentru că n-avem alt termen mai bun la dispoziţie. Utilizarea termenului respectiv însă

4 M.M. Haith, „The Development of Future Thinking as Essential for the Emergency of Skill in Planning“, în The Developmental Psychology of Planning: Why, How and When Do We Plan?, ed. S.L. Friedman şi E.K. Scholnick (Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1997), 25-42.

– cu inevitabilele sale conotaţii de reflecţie calculată, de meditaţie la evenimente care se pot întâmpla oriunde, oricui, în orice moment – riscă să ascundă faptul că mintea produce mereu predicţii despre viitorul local, imediat, personal al posesorului, fără ca acesta să fie conştient. Mai indicat ar fi să spunem că astfel de creiere *aproximează*, nu *anticipează*.

Creierul vostru e chiar acum ocupat să aproximeze. Vă puteţi de pildă gândi conştient la propoziţia pe care tocmai aţi terminat-o de citit sau la brelocul din buzunar, care vă sâcâie, sau dacă Războiul din 1812 chiar merită o descriere. Orice-ar fi, vă gândiţi cu siguranţă la altceva decât la cuvântul din coada propoziţiei. Dar, chiar pe măsură ce auziţi ecoul acestor cuvinte, şi indiferent de gândurile care vă umblă prin cap, creierul vostru foloseşte cuvântul pe care îl citeşte *acum* şi cuvintele pe care le-a citit *înainte* ca să descopere ce cuvânt va citi în *cele ce urmează*, procedeu care vă permite să citiţi fluent.[5] Orice creier obişnuit cu un regim constant de filme de groază şi romane poliţiste ieftine anticipează fără şovăire că, după expresia *Era o noapte*, urmează sintagma *întunecată şi bântuită de furtună* aşa că, atunci când îi cade sub ochi, e pe deplin pregătit s-o digere. Atât timp cât creierul ghiceşte corect cuvântul uhnător, înaintaţi fericiţi, stânga-dreapta, stânga-dreapta, transformând mâzgăliturile de cerneală în idei, scene, personaje şi concepte, sublim de neştiutori că mintea care aproximează prezice viitorul propoziţiei fantastic de rapid. Doar când anticiparea nu e corectă, doar atunci vă simţiţi avocado.

Adică surprinşi. Vedeţi?

Să ne oprim acum asupra semnificaţiei acestui moment de surpriză. Surpriza este o emoţie pe care o resimţim când dăm peste ceva necunoscut – cum ar fi treizeci şi patru de amici cu coifuri de hârtie pe cap, răsăriţi în sufragerie şi care strigă „La mulţi ani!”, în timp

5 E. Bates, J. Elman şi P. Li „Language In, On, and About Time“, în The Development of Future Oriented Processes, ed. M.M. Haith et al. (Chicago: University of Chicago Press, 1994).

ce noi tragem uşa de la intrare, cu braţele pline de plase şi cu vezica gata să plesnească – şi astfel surpriza dezvăluie natura aşteptărilor noastre. Surpriza trăită la sfârşitul ultimului paragraf arată că, în timp ce creierul citea propoziţia *doar când prezicerea nu e corectă*, *doar atunci vă simţiţi*... el producea totodată şi o predicţie de bun-simţ cu privire la ce o să urmeze. El prevedea că, în următoarele câteva frânturi de secundă, o să vă cadă ochii pe un grup de semne negre care să codifice un cuvânt ce denotă un sentiment – *trist* sau *scârbit* sau chiar *surprins*. În locul acestuia, aţi dat peste numele unui fruct, ceea ce v-a zgâlţâit din amorţeală şi astfel orice observator îşi poate da seama ce aşteptări aveaţi. Sentimentul de surpriză ne spune că ne aşteptam la altceva, chiar şi dacă nu eram conştienţi de propriile aşteptări.

Pentru că sentimentele de surpriză sunt în general însoţite de reacţii care pot fi observate şi măsurate – ridici o sprânceană sau holbezi ochii sau îţi cade falca sau scoţi zgomote urmate de o serie de semne de exclamare –, psihologii pot utiliza surpriza ca să-şi dea seama când anume creierul este în proces de aproximare. De exemplu, când văd un cercetător care aruncă o minge într-un tunel, maimuţele se uită repede la baza tunelului şi aşteaptă să iasă mingea. Atunci când, printr-un truc, mingea iese din alt tunel decât cel în care a fost aruncată, maimuţele exprimă surpriză, probabil din cauză că mintea lor proximiza.[6] Bebeluşii reacţionează şi ei la fel la vederea unui fenomen fizic ciudat. De exemplu, când li se arată un film în care un cub mare, roşu izbeşte unul mic, galben, ei reacţionează cu indiferenţă dacă văd cum cubul galben se rostogoleşte şi iese imediat de pe ecran. Dar când cubuleţul galben ezită o clipă sau două înainte să se dea de-a dura şi să iasă din peisaj, bebeluşii se zgâiesc ca

6 B.M. Hood et al., „Gravity Biases in a Nonhuman Primate?“, Developmental Science 2: 35-41 (1999). Vezi şi D.A. Washburn şi D.M. Rumbaugh. „Comparative Assessment of Psychomotor Performance: Target Prediction by Humans and Macaques (Macaca mulatto)“, Journal of Experimental Psychology: General 121: 305-12 (1992).

martorii la deraierea unui tren – ca şi cum întârzierea rostogolirii ar fi contrazis vreo anticipare făcută de creierul lor care aproximează.[7] Astfel de cercetări ne arată că mintea de cimpanzeu „are cunoştinţe" despre gravitaţie (obiectele cad drept, nu lateral) şi că mintea umană a bebeluşului „are cunoştinţe" de cinetică (obiectele aflate în mişcare îşi transferă o parte din energie obiectelor staţionare exact în momentul coliziunii, nu după câteva secunde). Mai important este însă faptul că astfel vedem că mintea de maimuţă şi cea umană din perioada celei mai fragede copilării pun alături ceea ce ştiu deja (trecutul) şi ceea ce văd acum (prezentul), pentru a prevedea ce se va întâmpla mai departe (viitorul). Atunci când ceea ce se întâmplă în viitor e altceva decât ceea ce s-a anticipat, maimuţele şi bebeluşii sunt surprinşi.

Greierele noastre sunt programate pentru a aproxima, şi exact asta şi fac. Când ne plimbăm pe plajă, creierele anticipează cât de stabil va fi nisipul la pasul următor şi pe urmă adaptează corespunzător tensiunea din genunchi. Când ne lansăm să prindem un disc, creierul prevede unde va fi discul când i-am intersecta traiectoria şi pe urmă trimite mâinile exact în punctul respectiv. Când vedem un crab grăbit să se ascundă după un ciot adus de valuri, în drumul spre apă, creierul ghiceşte unde şi când o să reapară şi apoi ne îndreaptă privirea exact spre locul în care se va ivi din nou. Astfel de anticipări sunt remarcabile, atât ca rapiditate cât şi ca acurateţe, şi e dificil de imaginat cum am trăi dacă mintea ar înceta să le mai facă, lăsându-ne cu totul „prizonieri ai prezentului", incapabili de alt pas. Dar, deşi astfel de anticipări automate, continue, inconştiente ale viitorului imediat, personal, local sunt uimitoare şi omniprezente în acelaşi timp, ele nu sunt genul de previziuni care ne-au coborât specia din copac şi-au înveşmântat-o în ţoale de gală.

7 L.M. Oakes şi L.B. Cohen, „Infant Perception of a Causal Event", Cognitive Development 5: 193-207 (1990). Vezi şi N. Wentworth şi M.M. Haith, „Event-Specific Expectations of 2- and 3- Month-Old Infants", Developmental Psychology 28: 842-50 (1992).

Astfel de predicţii pot face şi broaştele, fără a fi nevoite să-şi părăsească frunza de nufăr şi deci acestea nu sunt genul la care se va referi *fraza* mea. Nu, soiul de viitor pe care noi – şi *numai* noi, fiinţele umane – îl producem este de cu totul altă factură.

Maimuţa care a privit înainte

Adulţii se dau în vânt să pună întrebări stupide copiilor, ca să poată chicoti când primesc răspunsuri prosteşti. O întrebare nătângă pe care o tot punem copiilor este „Ce vrei să te faci când o să fii mare?" Cei mici sunt luaţi firesc prin surprindere, îngrijoraţi, poate, de implicaţiile întrebării noastre, să nu fie cumva în pericol să rămână mici. Şi, dacă răspund, atunci vin de obicei cu chestii de genul „vânzător de bomboane" sau „căţărător în copaci". Chicotim, pentru că e din ce în ce mai puţin probabil ca ţâncul respectiv să ajungă vreodată vânzător de bomboane sau căţărător în copaci şi asta deoarece cei mai mulţi copii nu vor să devină aşa ceva în momentul în care vor fi destul de mari ca să pună şi ei întrebări stupide. Să observăm însă că, deşi nepotrivite pentru întrebarea aceasta, astfel de răspunsuri ar fi totuşi nimerite dacă i-am întreba „Ce-ai vrea să fii *acum* Copiii mici nu pot spune ce vor să fie *mai târziu* pentru că nu înţeleg bine sensul acestei sintagme.[8] Aşa că, la fel ca politicienii versaţi, se prefac că nu au auzit şi răspund şi ei ce pot. Sigur că adulţii se descurcă mult mai bine. Dacă întrebi o tânără din Manhattan unde crede că i-ar plăcea să se retragă la pensie, o să spună că la Miami, Phoenix sau într-alt loc călduţ şi liniştit. În momentul de faţă, s-ar putea să-i placă trepidanta ei existenţă urbană, dar îşi dă seama că, peste vreo câteva zeci de ani, o să aprecieze concursurile de bingo şi serviciile medicale prompte mai mult decât muzeele de artă şi ştergătorii de parbrize. Spre deosebire

8 C.M. Atance şi D.K. O'Neill, „Planning in 3-Year-Olds: A Reflection of the Future Self?" în The Self in Time: Developmental Perspectives, ed. C. Moore şi K. Lemmon (Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 2001); precum şi J. B. Benson, „The Development of Planning: It's About Time", în Friedman şi Scholnick, Developmental Psychology of Planning.

de copilul care nu se poate gândi la altceva decât la cum sunt lucrurile în prezent, adultul este capabil să se gândească la cum vor fi ele în viitor. Există un moment în perioada dintre premergător şi balansoar, în care învăţăm ce înseamnă mai târziu.[9]

Mai târziu! Ce idee uimitoare! Ce concept plin de forţă! Ce descoperire fabuloasă! Cum au ajuns oare oamenii să înveţe să anticipeze mintal succesiuni de evenimente care nu s-au întâmplat încă? Ce geniu preistoric şi-a dat primul seama că putea evada din ziua de azi, doar închizând ochii şi transportându-se pe tăcute în cea de mâine? Din păcate, chiar şi dacă-s măreţe, ideile nu lasă urme arheologice pe care să le datăm cu izotopi de carbon, aşa că istoria naturală a lui *mai târziu* e definitiv pierdută pentru noi. Paleontologii şi specialiştii în neuroanatomie ne asigură însă că acest moment de cumpănă din drama evoluţiei umane s-a produs cândva în ultimele 3 milioane de ani şi a apărut destul de brusc. Primul creier s-a ivit pe pământ cam cu 500 de milioane de ani în urmă, s-a dezvoltat pe îndelete cam vreo 430 de milioane de ani, transformându-se în creierul celor dintâi primate şi încă vreo 70 de milioane a evoluat spre creierul primilor proto-umanoizi. Şi pe urmă s-a întâmplat ceva – nimeni nu prea ştie ce, dar speculaţiile încep de la răcirea vremii şi merg până la inventarea mâncării gătite –, iar creierul aproape uman a cunoscut un episod de creştere fără precedent: în doar puţin peste 2 milioane de ani, masa i-a ajuns mai mult decât dublă, transformându-l din encefalul de jumătate de kilogram al lui *Homo habilis* în creierul de aproape un kilogram şi jumătate al lui *Homo*

9 Deşi copiii încep să vorbească despre viitor în jurul vârstei de doi ani, nu par să-l înţeleagă pe deplin până la vârsta de patru ani. Vezi DJ. Povinelli şi B.B. Simon, „Young Children's Understanding of Briefly Versus Extremely Delayed Images of the Self: Emergence of the Autobiographical Stance", Developmental Psychology 34: 188-94 (1998); precum şi K. Nelson, „Finding One's Self in Time", în The Self Across Psychology: Self-Recognition, Self-Awareness, and the Self Concept, ed. J.G. Snodgrass şi R.L. Thompson (New York: New YorK. Academy of Sciences, 1997), 103-16.

sapiens[10].

Dacă aţi trece acum la un regim de dulciuri şi grăsimi şi aţi reuşi să vă dublaţi masa aproape peste noapte, nu toate părţile corpului ar creşte în mod egal. Abdomenul şi fesele ar fi probabil principalii beneficiari ai stratului de grăsime proaspăt acumulat, în timp ce limba şi degetele de la picioare v-ar rămâne relativ zvelte şi neafectate. Tot aşa, creşterea dramatică a dimensiunilor encefalului uman nu a dublat în mod democratic masa fiecărei părţi a acestuia, astfel încât omul modern s-a trezit cu un creier identic cu cel de dinainte din punct de vedere structural, numai că mai mare. Cu alte cuvinte, o cotă disproporţionat de mare din creşterea realizată s-a concentrat într-o anume parte a creierului, cunoscută sub numele de lob frontal, care, aşa cum sugerează şi numele, se găseşte în partea din faţă a capului, fiind aşezat deasupra ochilor (vezi figura 2).

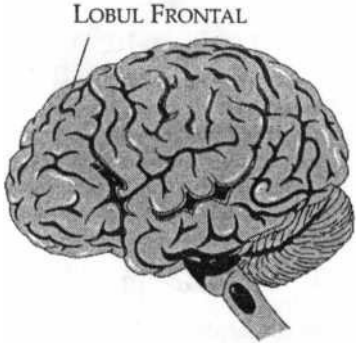


Figura 2. Lobul frontal reprezintă acel adaus recent la creierul uman, care ne permite să ne imaginăm viitorul.

Arcada joasă, teşită, a primilor noştri strămoşi a fost împinsă înainte, transformându-se în fruntea abruptă, verticală, pe care se sprijină pălăria, iar schimbarea structurii craniului a apărut în primul rând ca o adaptare la modificarea bruscă a mărimii creierului. Ce-a făcut oare această bucăţică nouă de aparat cerebral ca să justifice această transformare majoră a craniului uman? Ce trăsătură anume a acestei porţiuni a stârnit dorinţa

10 C.A. Banyas, „Evolution and Phylogenetic History of the Frontal Lobes“, în The Human Frontal Lobes, ed. B.L. Miller şi J.L. Cummings (New York: Guilford Press, 1999), 83-106.

arzătoare a naturii de a ne dota cu una mare? La ce foloseşte oare un lob frontal?

Până nu demult, oamenii de ştiinţă nu credeau că foloseşte la mare lucru, pentru că persoanele al căror lob frontal fusese afectat în vreun fel păreau să se descurce destul de bine şi fără el. Phineas Gage era maistru la Compania de Căi Ferate Rutland când, într-o zi frumoasă de toamnă a anului 1848, a declanşat o mică explozie lansând astfel în aer o vergea de metal lungă de mai mult de un metru, pe care a reuşit să o prindă direct în cap. Vergeaua i-a pătruns exact pe sub obrazul stâng şi i-a ieşit prin creştetul capului, lăsând în urmă o gaură şi luând cu ea o bucată bună din lobul frontal (vezi figura 3).

Figura. 3. Schiţă medicală a vremii, care arată locul pe unde a pătruns şi ieşit vergeaua din craniul lui Phineas Gage.

Phineas s-a trezit trântit la pământ, unde a zăcut vreo câteva minute. După care, spre uimirea tuturor, s-a ridicat şi a întrebat în jur dacă nu poate merge cineva cu el la doctor, susţinând tot timpul cu tărie că n-are nevoie să fie transportat şi că poate merge pe jos bine mersi. Doctorul i-a curăţat puţin rana de murdărie, un coleg a curăţat puţin vergeaua de creier şi, în relativ scurt timp, Phineas şi vergeaua lui s-au întors la treabă.[11] Personalitatea i s-a schimbat fără îndoială în rău (şi până în ziua de astăzi

11 Se pare că, tot restul vieţii, Phineas a purtat vergeaua cu el peste tot şi i-ar plăcea probabil să ştie că şi vergeaua şi craniul au ajuns printre exponatele permanente ale Muzeului Antropologic Warren din Harvard.

faimai se datorează tocmai acestui lucru), dar cel mai izbitor lucru la Phineas era cât de *normal* era în celelalte privinţe. Dacă vergeaua i-ar fi făcut bucăţi o altă porţiune de creier – cortexul vizual, zona Broca, trunchiul cerebral –, atunci Phineas ar fi putut muri, n-ar mai fi putut vorbi sau şi-ar fi petrecut restul zilelor imitând în mod cât mai convingător o varză. În loc de aşa ceva însă, în cei doisprezece ani care au urmat, a trăit, a văzut, a vorbit, a muncit şi s-a comportat atât de diferit de o varză, încât singura concluzie pe care au putut-o trage neurologii a fost că lobul frontal nu este indispensabil pentru om.11 Aşa cum scria un neurolog în 1884: „De la faimosul caz american cu vergeaua de metal, se ştie că distrugerea acestui lob nu este neapărat însoţită de simptome”[12][13].

Neurologul se înşela însă. Cunoştinţele secolului al XIX-lea despre funcţionarea creierului se bazau mai ales pe observarea celor care, ca şi Phineas Gage, fuseseră nefericitul obiect al unei experienţe neurologice întâmplătoare şi inexacte a naturii. În secolul al XX-lea, chirurgii au continuat cele începute de natură şi au trecut la experienţe mai precise, ale căror rezultate au oferit o imagine foarte diferită a funcţiei lobului frontal. În anii ’30, un medic portughez, pe numele său Antonio Egas Moniz, preocupat de găsirea unei modalităţi prin care să-şi calmeze pacienţii psihotici în stare de agitaţie accentuată, a auzit despre o nouă procedură chirurgicală numită lobotomie frontală, care presupunea distrugerea prin mijloace chimice şi fizice a unor părţi din lobul frontal. Procedura respectivă se realizase pe nişte maimuţe de obicei destul de iritate când erau private de hrană, dar, care, după operaţie, reacţionau cu o răbdare de neclintit la

---

12 Autorii moderni citează cazul lui Gage ca dovadă a importanţei lobului frontal, ceea ce diferă de concepţia asupra evenimentului în momentul producerii sale. Vezi M. B. Macmillan, „A Wonderful Journey Through Skull and Brains: The Travels of Mr. Gage’s Tamping Iron“, Brain and Cognition 5: 67-107 (1986).

13 M.B. Macmillan, „Phineas Gage’s Contribution to Brain Surgery“, Journal of the History of the Neurosciences 5: 56-77 (1996).

astfel de ofense. Egas Moniz a încercat procedura pe pacienţii săi umani şi a descoperit că are acelaşi efect de calmare (procedura a avut, de asemenea, efectul de a-l calma pe Egas Moniz, prin faptul că i-a adus Premiul Nobel pentru Medicină în anul 1949). În cele câteva decenii care au urmat, tehnicile chirurgicale s-au îmbunătăţit (procedura putea fi acum făcută cu o ustensilă ascuţită de spart gheaţa, în condiţii de anestezie locală), iar efectele secundare (precum reducerea nivelului de inteligenţă şi incontinenţa urinară) s-au diminuat. Distrugerea parţială a lobului frontal a devenit o procedură standard în tratamentul cazurilor de anxietate şi depresie rezistente la alte forme de terapie.[14] Contrar cunoştinţelor de medicină convenţională din secolul trecut, lobul frontal avea şi el rolul lui – şi anume, unora părea să le meargă mai bine fără el.

Dar, în timp ce unii chirurgi proslăveau avantajele afectării lobului frontal, alţii observau dezavantajele. În ciuda faptului că pacienţii cărora li se lezase lobul frontal nu se confruntau cu probleme la testele de inteligenţă, memorie şi altele de acelaşi gen, aceştia întâmpinau un handicap major la orice test – chiar şi cel mai simplu, care implica proiecţie. Dacă li se dădea, de exemplu, un labirint sau un puzzle care se rezolva doar dacă proiectai mai întâi în minte o întreagă serie de mişcări înainte de prima mutare, persoanele respective, care dădeau, dovadă de inteligenţă în celelalte privinţe, se găseau într-un impas total.[15] Iar incapacitatea lor de a face proiecţii se manifesta şi în afara laboratorului. Dacă în situaţiile obişnuite funcţionau destul de bine, bându-şi ceaiul fără să-l verse şi descurcându-se onorabil în conversaţii banale despre draperii, le era practic imposibil să spună ce planuri aveau pentru după-amiază. Sintetizând

14 S.M. Weingarten, „Psychosurgery“, în Miller şi Cummings, Human Frontal Lobes, 446-60.

15 D.R. Weinberger et al., „Neural Mechanisms of Future-Oriented Processes“, în Haith et al., Development of Future Oriented Processes, 221-42.

cunoştinţele ştiinţifice cu privire la acest subiect, un cunoscut om de ştiinţă conchidea: „Dintre toate simptomele prefrontale raportate, cel mai consecvent semnalat a fost incapacitatea de proiecţie… Acest simptom pare unicul semn al unei disfuncţii a cortexului prefrontal… [şi] nu se asociază cu lezarea clinică a oricărei alte structuri neurale”.[16]

Se pare deci că aceste două observaţii – faptul că afectarea anumitor părţi ale lobului frontal poate avea un efect calmant asupra oamenilor şi că-i poate însă face şi incapabili să proiecteze – converg spre o concluzie unică. Care este oare relaţia conceptuală dintre *anxietate* şi *proiecţiei* Amândouă sunt bineînţeles în strânsă legătură cu gândurile despre viitor. Resimţim anxietate atunci când anticipăm că ni se va întâmpla ceva rău în viitor, şi proiectăm imaginându-ne cum vom acţiona peste timp. Proiecţia ne impune să tragem cu ochiul în viitor, iar anxietatea este una dintre reacţiile pe care ni le declanşează aceasta.[17] Faptul că afectarea lobului frontal dăunează capacităţii noastre de proiecţie şi reduce anxietatea în mod atât de punctual şi precis sugerează că lobul frontal este piesa esenţială din maşinăria cerebrală care permite adultului uman normal modern să se proiecteze în viitor. Fără acesta, suntem prizonierii momentului, incapabili să ne închipuim ziua de mâine şi deci lipsiţi de grija ei. Aşa cum recunosc acum oamenii de ştiinţă, lobul frontal „înzestrează adulţii umani sănătoşi cu capacitatea de a avea în vedere prelungirea existenţei sinelui în timp”[18]. Ca atare, cei care studiază oamenii al căror lob frontal a fost afectat, îi descriu ca fiind „subjugaţi

16 J.M. Fuster, „The Prefrontal Cortex: Anatomy, Physiology, an Neuropsychology of the Frontal Lobe (New York: Lippincott-Raven, 1997), 160-61.

17 A.K. MacLeod şi M.L. Cropley, „Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences“, Journal of Abnormal Psychology 105: 286-89 (1996).

18 în M.A. Wheeler, D.T. Stuss şi E. Tulving, „Toward a General Theory of Episodic Memory: The Frontal Lobes and Autonoetic Consciousness“, Psychological Bulletin 121: 331-54 (1997).

de stimulii prezentului”[19] sau „încătuşaţi în spaţiul şi timpul imediat”[20] sau dând dovadă de o „tendinţă spre concreteţe temporală”[21]. Cu alte cuvinte, la fel ca şi vânzătorii de acadele şi căţărătorii în copaci, trăiesc într-o lume lipsită de *mai târziu*.

Tristul caz al pacientului cunoscut sub numele de N.N. deschide o fereastră către această lume. În 1981, pe când avea 30 de ani, N.N. a suferit o comoţie cerebrală într-un accident de automobil. Analizele arătau că suferise o leziune extinsă şi serioasă a lobului frontal. Câţiva ani după accident, un psiholog care l-a intervievat înregistra conversaţia următoare:

Psiholog: Ce-o să faci mâine?

N.N.: Nu ştiu.

Psiholog: îţi aduci aminte ce te-am întrebat?

N.N.: Despre ce-o să fac mâine?

Psiholog: Nu vrei să-mi descrii ce simţi când încerci să te gândeşti la asta?

N.N.: Un gol, cred… Ca şi cum aş dormi… ca şi cum aş fi într-o cameră goală şi m-ar pune cineva să găsesc un scaun, şi eu nu dau de nimic… ca şi cum ai înota în mijlocul unui lac. N-ai nimic de care să te ţii sau să te sprijini[22].

Incapacitatea lui N.N. de a se gândi la propriul viitor este caracteristică pacienţilor cu afectări ale lobului frontal. Pentru N.N., viitorul nu va fi niciodată altceva

---

19 F.T. Melges, „Identity and Temporal Perspective“, în Cognitive Models of Psychological Time, ed. R.A. Block (Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1990), 255-66.

20 P. Faglioni, „The Frontal Lobes“, în The Handbook of Clinical and Experimental Neuropsychology, ed. G. Denes şi L. Pizzamiglio (East Sussex, U.K.: Psychology Press, 1999), 525-69.

21 J.M. Fuster, „Cognitive Functions of the Frontal Lobes“, în Miller şi Cummings, Human Frontal Lobes, 187-95.

22 E. Tulving, „Memory and Consciousness“, Canadian Psychology 26: 1-12 (1985). Acelaşi caz este descris pe larg sub pseudonimul „K.C.“, în E. Tulving et al., „Priming of Semantic Autobiographical Knowledge: A Case Study of Retrograde Amnesia“, Brain and Cognition 8: 3-20 (1988).

decât o cameră goală şi, ori de câte ori va încerca să vizualizeze noţiunea de *mai târziu*, va simţi ceea ce simţim şi noi atunci când încercăm să ne închipuim nefiinţa sau infinitul. Totuşi, dacă ţi se întâmplă să începi o conversaţie cu N.N. în metrou sau să stai de vorbă cu el la coadă la poştă, s-ar putea să nici nu-ţi dai seama că-i lipseşte ceva atât de fundamental omenesc. La urma urmelor, are noţiunea *timpului* şi *viitorului* ca abstracţiuni. Ştie ce sunt orele şi minutele, câte minute sunt într-o oră şi ce înseamnă *înainte* şi *după*. Aşa cum comenta psihologul care îl intervievase, N.N. „Ştie multe lucruri despre realitate, este conştient de cunoştinţele sale şi le poate exprima în mod flexibil. În sensul acesta, nu e foarte diferit de un adult normal. Numai că pare să nu aibă capacitatea de a trăi timpul subiectiv extins… Pare să trăiască într-un «prezent permanent» „[23].

Prezent permanent – ce sintagmă stăruitoare şi chinuitoare. Ce bizar şi suprarealist trebuie să fie să fii condamnat pe viaţă în carcera momentului, prins pentru veşnicie în capcana unui prezent perpetuu, a unui univers fără sfârşit, a unui timp fără perspectivă. O astfel de existenţă este atât de greu de imaginat pentru unii dintre noi, încât suntem tentaţi s-o catalogăm superficial ca pe un accident şi s-o izgonim din minte, ca pe o aberaţie nefericită, rară şi care-ţi dă fiori, provocată de o traumă la cap. Însă, de fapt, tocmai această existenţă este regula iar excepţia suntem *noi*. În primele câteva milioane de ani după prima sa apariţie pe pământ, creierul era înţepenit în prezentul continuu şi tot aşa e şi acum, de cele mai multe ori. Dar nu acesta este cazul cu creierul meu sau al tău, pentru că acum vreo două-trei milioane de ani strămoşii noştri au pornit în marea evadare din cercul strâmt al lui *aici* şi *acum*, iar ceea ce i-a salvat a fost o masă înalt specializată de ţesut cenuşiu, fragil, încreţit şi suplimentar. Acest lob frontal – ultima porţiune a creierului uman care s-a dezvoltat, cea care s-a maturizat cel mai încet şi cea dintâi care se deteriorează la bătrâneţe, este o maşină a

23 Tulving, „Memory and Consciousness“.

timpului care permite fiecăruia dintre noi să părăsească prezentul şi să trăiască viitorul în avans. Niciun alt animal nu are un lob frontal ca al nostru, motiv pentru care omul este singurul animal care gândeşte viitorul. Dar, dacă povestea lobului frontal explică *în ce mod anume* reuşesc oamenii să invoce ziua imaginară de mâine, ea nu ne spune şi *de ce*.

Denaturarea sorţii

La sfârşitul anilor ’60, un profesor de psihologie de la Harvard a luat LSD, a renunţat la slujbă (încurajat oarecum şi de administraţie), a plecat în India pentru o întâlnire cu un guru şi s-a întors ca să scrie o carte renumită intitulată *Fiţi prezenţi aici şi acum*, al cărei mesaj central era concis surprins în titlu.[24] Fostul profesor susţinea că, dacă vreţi să găsiţi calea spre fericire, împlinire şi iluminare atunci trebuie să încetaţi a vă mai gândi atâta la viitor.

Acum să ne oprim şi să reflectăm un pic – de ce oare să-şi dea cineva osteneala să meargă tocmai până în India şi să cheltuiască timp, bani şi celule nervoase doar ca să afle cum să nu se gândească la viitor? Pentru că, aşa cum ştie oricine a încercat vreodată să deprindă meditaţia, a-ţi goli mintea de gândul la viitor e un lucru mult mai dificil decât a fi profesor de psihologie. Ca să nu ne gândim la viitor trebuie să ne convingem lobul frontal să nu facă exact lucrul pentru care a fost proiectat şi, ca şi o inimă căreia i se porunceşte să nu mai bată, acesta opune în mod firesc rezistenţă. Spre deosebire de N.N., cei mai mulţi dintre noi nu *facem eforturi* să ne gândim la viitor, pentru că simulările mentale ale viitorului pătrund regulat în conştient şi fără invitaţie, ocupând fiecare colţişor al vieţii noastre mentale. Întrebaţi fiind cât timp se gândesc la trecut, prezent şi viitor, oamenii pretind că viitorul este cel căruia îi consacră cel mai mult timp.[25] Iar când trec la *numărătoarea* de fapt a elementelor care plutesc în fluxul

24 R. Dass, Be Here Now (New York: Crown, 1971).

25 L.A. Jason et al., „Time Orientation: Past, Present, and Future Perceptions“, Psychological Reports 64: 1199-1205 (1989).

conştiinţei unei persoane medii, cercetătorii descoperă că aproximativ 12% dintre gândurile noastre cotidiene se referă la viitor.[26] Cu alte cuvinte, la fiecare opt ore de activitate cerebrală, una e dedicată gândurilor la ceea ce urmează să se întâmple. Dacă aţi petrece o oră din opt în acelaşi stat cu mine, vi s-ar cere să plătiţi impozit, ceea ce înseamnă că, într-un sens foarte concret al cuvântului, fiecare dintre noi este un locuitor temporar al zilei de mâine.

Oare de ce n-om putea fi noi prezenţi aici şi acum? Cum se face că noi nu suntem capabili de nişte lucruri atât de simple pentru peştişorii din acvariu? De ce ni se încăpăţânează creierele să ne proiecteze în viitor când sunt atâtea lucruri la care să te gândeşti aici şi acum?

Previziune şi emoţie

Cel mai evident răspuns la această întrebare este acela că gândurile despre viitor sunt plăcute. Visăm cu ochii deschişi la tombola pe care am putea-o câştiga la următoarea ieşire la iarbă verde cu colegii de serviciu, la poza cu organizatorul şi cu biletul câştigător, mare cât o uşă, la sporovăială cu frumuşica de la ghişeul băncii – nu pentru că ne-am aştepta sau măcar am dori ca aceste lucruri să se petreacă în realitate ci pentru că simpla lor închipuire este ea însăşi o sursă de plăcere. Cercetările confirmă ceea ce probabil deja bănuiţi: când visează cu ochii deschişi la viitor, oamenii au tendinţa să-şi imagineze reuşite şi nu ezitări şi eşecuri.[27]

Şi, într-adevăr, gândurile despre viitor pot fi atât de

---

26 E. Klinger şi W.M. Cox, „Dimensions of Thought Flow in Everyday Life“, Imagination, Cognition, and Personality 72: 105-28 (1987-88); precum şi E. Klinger „On Living Tomorrow Today: The Quality of Inner Life as a Function of Goal Expectations“, în Psychology of Future Orientation, ed. Z. Zaleski (Lublin, Poland: Towarzystwo Naukowe KUL, 1994), 97-106.

27 J.L. Singer, Daydreaming and Fantasy (Oxford: Oxford University Press, 1981); E. Klinger, Daydreaming: Using Waking Fantasy and Imagery for Self-Knowledge and Creativity (Los Angeles: Tarcher, 1990); G. Oettingen, Psychologie des Zukunftdenkens [On the Psychology of Future Thought] (Göttingen, Germany: Hogrefe, 1997).

plăcute, încât preferăm câteodată mai curând să ne gândim la el decât să-l realizăm. Participanţilor voluntari la un studiu li s-a spus că au câştigat o cină la un restaurant franţuzesc de lux şi pe urmă au fost întrebaţi când ar vrea să meargă. Acum? Diseară? Mâine? Deşi deliciile mesei erau evidente şi tentante, majoritatea a optat să-şi amâne un pic desfătarea, în general până săptămâna următoare.[28] Ce motiv avea amânarea aceasta autoimpusă? Pe lângă ocazia de a sorbi stridii şi de a degusta Chiteau Cheval Blanc 47, săptămâna de aşteptare oferea acestor oameni şi un prilej de a contempla dinainte, timp de şapte zile pline, perspectiva sorbitului şi degustatului. Amânarea plăcerii este o tehnică novatoare de obţinere a unei cantităţi duble de suc dintr-o jumătate de fruct. Aşa şi e, unele lucruri sunt mai plăcut de închipuit decât de trăit (mai toţi ne aducem aminte de episodul în care am făcut dragoste cu partenerul dorit sau am consumat un desert al naibii de indigest, doar ca să ne dăm seama că de fapt deliciile actului în sine au fost mai mici în realitate decât în închipuire), iar în astfel de cazuri, este posibil să preferi amânarea la nesfârşit. Iată exemplul voluntarilor participanţi într-un studiu, cărora li s-a cerut să-şi închipuie că solicită o întâlnire unei persoane de care erau îndrăgostite până peste urechi: cei care nutriseră cele mai elaborate şi delicioase fantezii legate de modul în care şi-ar aborda subiectul pasiunii au fost totodată şi cei pentru care probabilitatea de-a o aborda în următoarele luni era cea mai mică.[29]

Ne place să ne răsfăţăm în cel mai bun *mâine* posibil

---

28 G.F. Loewenstein şi D. Prelec, „Preferences for Sequences of Outcomes“, Psychological Review 100: 91-108 (1993). Vezi şi G. Loewenstein, „Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption“, Economy Journal 97: 666-84 (1987); precum şi J. Elster şi G.F. Loewenstein, „Utility from Memory and Anticipation“, în Choice Over Time, ed. G.F. Loewenstein şi J. Elster (New York Russell Sage Foundation, 1992), 213-34.

29 G. Oettingen şi D. Mayer, „The Motivating Function of Thinking About the Future: Expectations Versus Fantasies“, Journal of Personality and Social Psychology 83: 1198-1212 (2002).

– şi de ce nu? La urma urmei, dacă ne umplem albumele cu poze de la aniversări şi din vacanţele petrecute la tropice şi nu cu maşini distruse de accidente sau vizite la camera de gardă o facem pentru că vrem să fim fericiţi atunci când o luăm pe calea amintirilor, aşa că de ce n-am adopta aceeaşi atitudine şi când vine vorba de o plimbare pe cărarea închipuirii? Deşi imaginea unui viitor fericit ne poate încânta, ea poate avea şi consecinţe neplăcute. Conform cercetătorilor, când ceva ni se pare uşor de închipuit, supraestimăm probabilitatea ca evenimentul respectiv să se şi petreacă în realitate.[30] Fiind toţi atât de experimentaţi în imaginarea lucrurilor pozitive şi nu negative, suntem mai înclinaţi să credem că şi în realitate nu ni se vor întâmpla decât lucruri bune, ceea ce ne face să întâmpinăm viitorul cu un optimism nerealist.

De exemplu, studenţii colegiilor americane se aşteaptă să trăiască mai mult, să aibă căsătorii mai îndelungate şi să călătorească mai des în Europa decât media.[31] Ei sunt mai dispuşi să creadă că vor avea copii dotaţi, că vor fi proprietarii unei case şi că le va apărea numele prin ziare, decât că vor suferi un atac de cord sau vreun accident de maşină, că se vor îmbolnăvi de o boală venerică, vor deveni alcoolici, îşi vor rupe vreun os sau vor face parodontoză. Indiferent de vârstă, americanii se aşteaptă s-o ducă mai bine în viitor decât în prezent[32], şi, deşi mai puţin optimiste decât americanii, celelalte popoare au şi ele tendinţa de a crede că viitorul lor va fi mai luminos.[33] Astfel de aşteptări exagerat de optimiste în

30 A. Tversky şi D. Kahneman, „Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability“, Cognitive Psychology, 5: 207-32 (1973).

31 N. Weinstein, „Unrealistic Optimism About Future Life Events“, Journal of Personality and Social Psychology 39: 806-20 (1980).

32 P. Brickman, D. Coates şi R.J. Janoff-Bulman, „Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?“, Journal of Personality and Social Psychology 36: 917-27 (1978).

33 E.C. Chang, K. Asakawa şi L.J. Sanna, „Cultural Variations in Optimistic and Pessimistic Bias: Do Easterners Really Expect the Worst and Westerners Really Expect the Best When Predicting Future Life Events?“, Journal of Personality and Social Psychology 81: 476-91

ceea ce priveşte perspectivele personale nu se demontează uşor: experienţa unui cutremur ne face temporar mai realişti, mai conştienţi de riscul de a ne găsi sfârşitul în vreun alt dezastru, dar, în doar două săptămâni, chiar şi supravieţuitorii unui cutremur revin la nivelul normal de optimism nefondat.[34] Evenimentele care ne pun optimismul la încercare pot uneori să-l *accentueze* mai degrabă decât să-l *diminueze*. Există un studiu prin care s-a demonstrat că suferinzii de cancer sunt de fapt *mai optimişti* în ceea ce priveşte viitorul decât cei sănătoşi.[35]

Sigur că perspectivele pe care creierul nostru se încăpăţânează să ni le înfăţişeze nu sunt doar şampanie, săruturi şi stridii savuroase. Sunt deseori banale, supărătoare, prosteşti, neplăcute sau de-a dreptul înspăimântătoare, iar cei care caută remedii pentru incapacitatea lor de a nu se mai gândi la viitor de obicei se *îngrijorează*, nu se bucură de el. Tot aşa cum dintele care se clatină parcă ne împinge cu tot dinadinsul să-l atingem, tot aşa părem şi noi să simţim din când în când impulsul pervers de a ne imagina dezastre şi tragedii. În cursa spre aeroport, ţesem un scenariu în care avionul decolează fără noi, iar din cauza asta ratăm întâlnirea cu un client important. Porniţi spre o petrecere, ne vedem salutând-o pe gazdă, jenaţi, cu mâna goală, pe când ceilalţi îi oferă câte o sticlă cu vin. În drum spre medic, urzim un scenariu de viitor în care doctorul ne examinează radiografiile, se încruntă şi mormăie ceva de rău augur care sună cam ca „Hai să vedem ce alternative ai”. Toate acestea sunt imagini înfricoşătoare care ne fac să ne simţim literalmente îngroziţi – prin urmare de ce oare ne străduim atâta să le creăm?

(2001).

34 J.M. Burger şi M.L. Palmer, „Changes in and Generalization of Unrealistic Optimism Following Experiences with Stressful Events: Reactions to the 1989 California Earthquake“, Personality and Social Psychology Bulletin 18: 39^3 (1992).

35 H.E. Stiegelis et al., „Cognitive Adaptation: A Comparison of Cancer Patients and Healthy References“, British Journal of Health Psychology 8: 303-18 (2003).

Din două motive. Mai întâi, pentru că, anticipându-le. evenimentele neplăcute îşi pierd din impact. Voluntarilor dintr-un studiu, de exemplu, li s-a administrat o serie de 20 de şocuri electrice, aceştia fiind avertizaţi cu trei secunde înainte de fiecare.[36] Unora (grupul cu şocuri severe) li s-au aplicat 20 de şocuri de înaltă intensitate la glezna dreaptă. Altora (grupul cu şoc redus) li s-au administrat trei şocuri de înaltă intensitate şi 17 de joasă intensitate. Deşi grupului din urmă i s-a aplicat un curent. de intensitate mai redusă decât celuilalt, membrii săi prezentau bătăi mai rapide ale inimii, transpiraţii mai abundente şi se considerau mai speriaţi. De ce? Pentru că lor li se aplicau şocuri de intensităţi diferite, la momente diferite, ceea ce îi făcea incapabili să-şi anticipeze viitorul. Se pare că trei zguduituri pe care nu le poţi prevedea sunt mai dureroasejecât doi Tăzeci-exai-j-Qţlanticipa.[37]

Cel de al doilea motiv pentru care facem asemenea eforturi ca să ne imaginăm lucruri neplăcute este acela că teama, îngrijorarea şi anxietatea au un rol util în viaţa noastră. Angajaţii, copiii, partenerii şi animalele noastre de companie sunt motivaţi să se comporte cum trebuie dacă văd cu ochii minţii ce consecinţe neplăcute pot suferi în caz contrar şi la fel procedăm pentru a ne motiva singuri, imaginându-ne urmările dezagreabile care ne aşteaptă dacă facem economie la loţiunea de plajă şi ne lăcomim la

---

36 A. Amtz, M. Van Eck şi P.J. de Jong, „Unpredictable Sudden Increases in Intensity of Pain and Acquired Fear“, Journal of Psychophysiology 6: 54-64 (1992.)

37 Referindu-ne la şocurile electrice, este probabil momentul să precizăm faptul că astfel de experienţe psihologice se efectuează întotdeauna conform normelor stricte ale Asociaţiei Americane de Psihologie şi înainte de aplicare se aprobă de către comitetele universitare. Participanţii sunt voluntari şi sunt fără excepţie informaţi pe deplin cu privire la eventualele riscuri pentru propria sănătate pe care le-ar putea prezenta studiul respectiv, dându-li-se posibilitatea să se retragă în orice moment, fără a se teme de eventuale penalizări. în cazul în care, pe parcursul experienţei, primesc informaţii false, la finalul acesteia li se expune realitatea. Pe scurt, suntem nişte oameni foarte de treabă.

ecleruri. Previziunile pot fi „prenenorociri”[38] al căror rost este nu atât anticiparea, cât preîntâmpinarea viitorului, studiile arătând că strategia respectivă reprezintă deseori o modalitate eficientă de motivare a oamenilor în vederea adoptării unor comportamente prudente, în scop profilactic[39]. Pe scurt, câteodată ne imaginăm un viitor sumbru doar ca să ne îngrozim singuri.

Previziune şi control

Previziunea ne poate produce plăcere şi poate preveni suferinţa, ceea ce explică de ce ni se încăpăţânează creierul să plămădească gânduri despre viitor. Dar nu acesta este motivul cel mai important. Americanii cheltuiesc milioane, dacă nu miliarde de dolari anual cu prezicătorii, consilierii de investiţii, liderii spirituali, astrologii şi alte soiuri pestriţe de speculanţi care pretind că prezic viitorul. Pe cei care subvenţionează astfel de industrii de ghicit nu-i interesează să afle dacă un lucru se poate realiza sau nu, ci numai plăcerea anticipării. Vrem să ştim ce o să se întâmple ca să putem acţiona *într-un fel sau altul*. Dacă dobânzile urmează să explodeze luna viitoare, atunci vrem să ne scoatem imediat banii din obligaţiuni. Dacă după-amiază urmează să plouă, atunci vrem să ne luăm umbrela de dimineaţă. Cunoaşterea dă putere, iar cel mai important motiv pentru care creierul stăruie să simuleze viitorul chiar şi atunci când noi am vrea să fim prezenţi aici şi acum, bucurându-ne de clipă ca şi peştişorul auriu, este acela că el vrea să *controleze* experienţele care urmează.

Dar din ce cauză vrem oare să deţinem controlul asupra experienţei viitoare? La suprafaţă, întrebarea asta

38 M. Miceli şi C. Castelfranchi, „The Mind and the Future: The (Negative) Power of Expectations“, Theory and Psychology 12: 335-66 (2002).

39 J.K. Norem, „Pessimism: Accentuating the Positive Possibilities“, în Virtue, Vice, and Personality: The Complexity of Behavior, ed. E.C. Chang and L.J. Sanna (Washington, D.C.: American Psychological Association, 2003), 91-104; J.K. Norem şi N. Cantor „Defensive Pessimism: Harnessing Anxiety as Motivation“, Journal of Personality and Social Psychology 51: 1208-17(1986).

pare tot atât de lipsită de sens ca şi întrebarea de ce vrem să ne controlăm televizoarele şi automobilele. Daţi-mi voie, însă. Suntem dotaţi cu un lob frontal mare ca să putem sonda viitorul, sondăm viitorul ca să putem anticipa diferite lucruri, anticipăm diferite lucruri ca să le putem controla – dar ce ne împinge de fapt să căutăm controlul? De ce să nu lăsăm viitorul să se desfăşoare cum vrea el iar noi să-l trăim ca atare? De ce să nu fim prezenţi *aici* în momentul de faţă şi *acolo* atunci? Există două răspunsuri la întrebarea aceasta, dintre care unul este surprinzător de corect, iar celălalt surprinzător de eronat.

Răspunsul uimitor de adevărat este acela că, pentru oameni, *exercitarea* controlului este o sursă de satisfacţie – nu doar din cauza eventualităţii unor câştiguri financiare, ci pentru acţiunea în sine. Eficacitatea – transformarea lucrurilor, influenţarea sau provocarea lor – reprezintă una dintre nevoile fundamentale cu care pare a fi în mod natural înzestrat creierul uman, şi multe dintre comportamentele noastre, încă din copilărie, nu reprezintă decât o expresie a acestei afinităţi pentru control.[40] încă dinainte de primul scutec, nutrim deja o dorinţă vibrantă de a suge, dormi, defeca şi de a isca diverse evenimente. Realizarea dorinţei din urmă ne ia oarece timp şi asta numai pentru că nu ne putem da seama dintr-odată că avem degete, dar şi când o facem, păzea! Mergând de-a buşelea, copiii chiuie de plăcere când dărâmă o grămadă de cuburi, când împing o minge sau când îşi trântesc o prăjitură pe frunte. De ce? Păi pentru că au făcut-o *ei*, *de-aia*. *Mami*, *uite*, *mâna mea a făcut asta*. *Camera asta s-a schimbat pentru că sunt eu în ea*. *Doar m-am gândit la nişte cuburi împrăştiate şi buf*! *au şi căzut*. *Maamă*, *acţiune curată*!

Adevărul este că fiinţa umană vine pe lume cu pasiunea pentru control şi se duce tot aşa, iar cercetătorii

40 A. Bandura, „Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change“, Psychological Review 84: 191-215 (1977); precum şi A. Bandura, „Self-Efficacy: Mechanism in Human Agency“, American Psychologist 37: 122-47 (1982).

sugerează că, dacă ne pierdem capacitatea de a controla lucrurile în orice moment al acestui parcurs între intrare şi ieşire, devenim nefericiţi, neajutoraţi, deznădăjduiţi şi deprimaţi.[41] Şi morţi, câteodată. În cadrul unui studiu, rezidenţilor dintr-un cămin de bătrâni li s-a dat o plantă de interior. Jumătate dintre participanţii la studiu au fost informaţi că aveau controlul îngrijirii şi hrănirii plantei (grupul cu control sporit), iar celorlalţi li s-a spus că responsabilitatea pentru bunăstarea plantei respective va reveni unui membru al personalului (grupul cu control redus).[42] După şase luni, 30% dintre membrii grupului cu control redus decedaseră, faţă de numai 15% dintre participanţii din grupul celălalt. Deşi sfârşit în mod neaşteptat şi nefericit, un studiu ulterior a confirmat importanţa controlului conştientizat pentru starea de bine a rezidenţilor acestor cămine.[43] Studiul prevedea vizitarea regulată a diferiţilor participanţi din cămin de către nişte studenţi voluntari. Membrilor din grupul cu control sporit li s-a permis să controleze momentul şi durata acestor vizite („Te rog să treci pe la mine o oră joia viitoare.”), iar celor din grupul cu control redus nu li s-a dat această posibilitate („Trec să vă văd o oră joia viitoare.”). După două luni, participanţii din primul grup erau mai sănătoşi, mai veseli, mai activi şi luau mai puţine medicamente decât cei din grupul cu control scăzut. În momentul respectiv, cercetătorii au încheiat studiul şi vizitele studenţilor au încetat. La câteva luni după aceasta, au aflat cu mâhnire că un număr disproporţionat de mare dintre

41 M.E.P. Seligman, Helplessness: On Depression, Development, and Death (San Francisco: Freeman, 1975).

42 E. Langer şi J. Rodin, „The Effect of Choice and Enhanced Personal Responsibility for the Aged: A Field Experiment in an Institutional Setting“, Journal of Personality and Social Psychology 34: 191-98 (1976); precum şi J. Rodin şi E.J. Langer, „Long-Term Effects of a Control-Relevant Intervention with the Institutional Aged“, Journal of Personality and Social Psychology 35: 897-902 (1977).

43 R. Schulz şi B.H. Hanusa, „Long-Term Effects of Control and Predictability-Enhancing Interventions: Findings and Ethical Issues“, Journal of Personality and Social Psychology 36: 1202-12 (1978).

membrii grupului cu control sporit muriseră. Şi doar o analiză retrospectivă a clarificat cauza morţii acestora. Cei care deţinuseră controlul şi profitaseră pe măsură de pe urma acestuia pe durata experimentului au fost în mod neglijent deposedaţi de puterea de control în momentul încheierii studiului. Se pare că dobândirea capacităţii jk-ontrol poate avea urlimpact pozitiv asupra sănătăţii şi stării de bine a unei persoane, iar pierderea acesteia poate fi mai dăunătoare decât lipsa ei de la bun începuTT

Setea noastră de control este atât de puternică iar sentimentul pe care ţi-l dă deţinerea controlului oferă atât de multe satisfacţii, încât, de multe ori, oamenii se poartă ca şi cum ar putea domina incontrolabilul. De exemplu, la jocurile de noroc se pariază mai mulţi bani când partenerii par incompetenţi – ca şi cum s-ar crede că se poate controla extragerea aleatorie a unor cărţi, profitându-se astfel de un adversar slab.[44] Oamenii se simt mai siguri de şansele lor la loterie dacă pot controla numărul extras[45] şi sunt mai încrezători că vor câştiga la zaruri dacă le pot arunca singuri[46]. Mai mulţi bani sunt puşi la bătaie pe zarurile nearuncate încă decât pe cele deja aruncate dar al căror rezultat nu este cunoscut[47] şi se vor paria şi mai mulţi dacă decizia cu privire la numărul câştigător revine pariorilor şi nu altcuiva.[48] în fiecare dintre aceste situaţii, oamenii se comportă într-un mod care ar părea cu totul absurd dacă ar fi încredinţaţi că nu au control asupra unui eveniment incontrolabil. Dar, dacă adânc în mintea lor ar fi existat un sâmbure de credinţă în puterea lor *reală* de a exercita control – chiar şi o infimă urmă de control –,

---

44 E.J. Langer, „The Illusion of Control“, Journal of Personality and Social Psychology 32: 311-28 (1975).

45 Ibid.

46 D.S. Dunn şi T.D. Wilson, „When the Stakes Are High: A Limit to the Illusion of Control Effect“, Social Cognition 8: 305-23 (1991).

47 L.H. Strickland, R.J. Lewicki şi A.M. Katz, „Temporal Orientation and Perceived Control as Determinants of Risk Taking“, Journal of Experimental Social Psychology 2: 143-51 (1966).

48 Dunn şi Wilson, „When the Stakes Are High“.

atunci comportamentul lor ar părea perfect rezonabil. Şi, în adâncul sufletului, asta pare să fie exact ceea ce cred cei mai mulţi dintre noi. De ce nu e nicio distracţie să vezi reluarea meciului de aseară, chiar dacă nu ştii cine a câştigat? Faptul că meciul s-a jucat deja exclude posibilitatea ca ovaţiile să pătrundă cumva prin ecran, să călătorească prin sistemul de cablu şi să se îndrepte spre stadion, ca să influenţeze traiectoria mingii în timp ce se rostogoleşte către poartă! Poate cel mai ciudat lucru legat de această iluzie de control nu este faptul că se manifestă, ci că pare să confere multe dintre avantajele psihologice pe care le oferă controlul real. De fapt, singurjloameni care par în ggneral imuni lajişeastă iluzie sunt cei care suferă de depresii clini-persoane care au tendinţa de a-şi evalua în mod corect gradifl de control asupra evenimentelor înn-iorâtâde descoperiri şi altele pe lângă *ş\ e. t* i-nn determinat pe unii cercetători să conchidă că sentimergnt de-contro] – real saujluzoriu – reprezintă unul din izvoarele sănătăţii mentale.[49] Aşa că, dacă ne întrebăm „De ce să vrem să ne controlăm viitorul?”, atunci răspunsul surprinzător de corect este acela că ne face să ne simţim bine – şi atât. Impactul produce gratificaţie. Suntem fericiţi atunci când persoana noastră contează. Acţiunea de a-ţi conduce singur barca pe fluviul timpului este o sursă de plăcere, indiferent către ce port ne-am îndrepta.

Ajunşi în punctul acesta, o să credeţi probabil două lucruri. Mai întâi, sunteţi probabil convinşi că n-o să vreţi să mai auziţi niciodată o expresie precum „fluviul timpului”. Amin, vă zic. În al doilea rând, consideraţi eventual că, deşi acţiunea de a manevra o barcă metaforică în josul unui fluviu epuizat din cauza atâtor clişee este o sursă de plăcere şi ne face să ne simţim bine, *destinaţia* ambarcaţiunii contează mult, mult mai tare. Joaca de-a căpitanul de vas este o plăcere în sine, dar

49 S.E. Taylor şi J.D. Brown, „Illusion and Well-Being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health“, Psychological Bulletin 103: 193-210 (1988).

cauza adevărată pentru care vrem să fim noi la cârma propriei corăbii este ca s-o putem ancora în portul Hanalei din Insulele Hawaii şi nu în Jersey City. Natura unui loc determină sentimentele pe care le avem cu privire la locul respectiv, iar capacitatea specific umană de a ne gândi la viitorul îndepărtat ne permite să optăm pentru cea mai bună destinaţie şi s-o evităm pe cea mai rea. Noi suntem maimuţele care au învăţat să privească înainte pentru că asta le permite să târguiască printre multele destine posibile, alegându-l pe cel mai bun. Alte animale trebuie să treacă *nemijlocit* prin experienţa unui eveniment ca să afle ce plăceri şi suferinţe îi aduce, dar puterea noastră de anticipaţie ne dă voie să ne imaginăm cele ce nu s-au întâmplat încă şi deci să ne cruţăm de lecţiile dure ale trăirii directe. Noi n-avem nevoie să întindem mâna şi să atingem jarul ca să aflăm că poate provoca durere şi n-avem nevoie să trăim de-adevăratelea experienţa unui abandon, a dispreţului, a evacuării, a retrogradării, a bolii sau a divorţului ca să ne dăm seama că nu sunt destinaţii de dorit şi că trebuie să facem orice ca să le evităm. Vrem – şi aşa şi *trebuie* – să controlăm direcţia în care ne-o ia barca pentru că unele perspective sunt mai bune decât altele şi ar trebui să fim în stare să le deosebim chiar de la distanţă.

Ideea este atât de evidentă, încât pare aproape inutil de menţionat, dar am s-o fac. Chiar aşa, am s-o tot menţionez până la sfârşitul acestei cărţi pentru că probabil nu e suficient să v-o spun doar de câteva ori ca să vă conving că o idee aparent evidentă este de fapt răspunsul greşit la întrebarea noastră. Ţinem morţiş să fim la cârma propriei bărci pentru că avem impresia că ştim destul de bine unde trebuie să ne îndreptăm, adevărul fiind însă că, în cea mai mare parte, toată truda asta este de fapt în van – nu pentru că barca nu ne-ar asculta sau pentru că n-am fi în stare să ne găsim destinaţia, ci pentru că viitorul este în mod fundamental diferit decât pare privit prin previzioscop. Exact aşa cum suferim de iluzii optice („Nu-i ciudat că linia asta pare mai lungă decât cealaltă, deşi nu

este?”) şi iluzii retrospective („Nu-i ciudat cum de nu-mi amintesc să fi dus gunoiul, deşi am făcut-o?”) tot aşa trecem şi prin iluzii prospective – toate trei felurile de iluzii putând fi explicate prin aceleaşi principii de bază ale psihologiei umane.

Tot înainte

Ca să fiu cinstit, o să fac mai mult decât să *menţionez* pur şi simplu răspunsul surprinzător de greşit; o să-l hărţuiesc şi-o să-l atac până se satură şi pleacă la el acasă. Se pare că răspunsul surprinzător de greşit este atât de rezonabil şi de larg răspândit, încât singura şansă de a-l scoate din înţelepciunea bunului-simţ este să-l supunem unei chelfăneli prelungite. Aşa că, înainte de-a începe bătăile, să vă spun ce plan de bătaie mi-am făcut.

În Partea a II-a, „Subiectivitate”, o să vă povestesc despre ştiinţa fericirii. Ne străduim cu toţii să ne îndreptăm spre un viitor despre care credem că ne poate face fericiţi, dar ce înseamnă de fapt acest cuvânt? Şi cum putem vreodată spera să ajungem la răspunsuri solide, ştiinţifice, pornind de la întrebări referitoare la ceva atât de imponderabil precum sentimentele?

Ne folosim ochii ca să cercetăm spaţiul şi imaginaţia ca să scrutăm viitorul. Exact după cum ochii ne fac câteodată să vedem lucrurile aşa cum nu sunt, tot aşa şi închipuirea ne face să prevedem lucrurile într-o formă pe care n-o vor lua niciodată. Imaginaţia suferă de trei defecte de la care decurg iluziile prospective, subiectul principal al acestei cărţi. În Partea a III-a, „Realism”, o să vă înfăţişez prima meteahnă: imaginaţia acţionează atât de rapid, silenţios şi eficient, încât nu suntem suficient de sceptici cu privire la creaţiile ei.

În Partea a IV-a, „Prezentism”, o să vă fac cunoştinţă cu cel de al doilea cusur: produsele imaginaţiei sunt… hm, nu chiar atât de imaginative, ceea ce face ca, de fapt, viitorul închipuit să semene deseori mult cu prezentul.

În Partea a V-a „Raţionalizare”, o să vă vorbesc despre cel de al treilea defect: imaginaţia întâmpină mari dificultăţi când vine vorba să ne arate *vom gândi* despre

viitor odată ajunşi acolo. Dacă e greu să prevezi ce-o să se întâmple în viitor, atunci e şi mai greu să anticipezi cum o să vezi lucrurile atunci când acestea chiar au loc.

La sfârşit, în Partea a VI-a, „Corigibilitate”, o să vă spun de ce e atât de greu să corectezi iluziile prospective prin experienţa personală sau prin înţelepciunea moştenită de la bunici. Şi-o să termin împărtăşindu-vă un remediu simplu împotriva acestor iluzii, pe care aproape cu siguranţă n-o să-l acceptaţi.

Până ce terminaţi de citit capitolele acestea, sper că veţi înţelege de ce majoritatea dintre noi petrecem atâta timp din viaţă ţinând cârma şi întinzând velele, şi asta doar ca să descoperim la sfârşit că Shangri-la nu e nici ceea ce ne-am imaginat şi nici nu se află acolo unde am crezut că-l vom găsi.

PARTEA AII-A

Subiectivitate subiectivitate (subiecţi-vi-ta-te)

Faptul că o experienţă nu poate fi observată de altcineva în afara celui care trece prin ea.

CAPITOLUL 2

Dinăuntru în afară

„Oh, cât e de trist să vezi fericirea prin ochii altuia!” Shakespeare, *Cum vă place*

Lori şi Reba Schappell or fi ele gemene, dar sunt persoane diferite. Reba este o abstinentă convinsă, oarecum timidă, care a înregistrat un album de melodii country, pentru care a luat şi un premiu. Deschisă şi şugubeaţă, Lori se cam dă în vânt după daiquiri cu căpşuni, lucrează într-un spital, vrea să se căsătorească într-o bună zi şi să aibă copii. Cele două se mai ceartă din când în când, aşa, ca între surori, dar se înţeleg în general bine, complimentându-se reciproc sau tachinându-se sau completându-şi propoziţiile între ele. De fapt, nu există decât două lucruri neobişnuite la Lori şi Reba. Primul e că împart o rezervă de sânge, o parte de craniu şi nişte ţesut cerebral, ele născându-se cu frunţile lipite. O parte a frunţii lui Lori e lipită de o parte a frunţii Rebei şi şi-au petrecut fiecare moment din viaţă strâns legate una de

cealaltă, faţă în faţă. Cel de al doilea lucru neobişnuit la Lori şi Reba este că sunt fericite – nu sunt resemnate şi nici nu se complac în situaţia respectivă, ci sunt vesele, jucăuşe şi optimiste.[50] Viaţa lor neobişnuită le confruntă cu multe provocări, desigur, dar, aşa cum remarcă ele de multe ori, cui nu i se întâmplă aşa ceva în viaţă? Când le întrebi despre posibilitatea de a fi separate chirurgical, Reba exprimă părerea amândurora: „Din punctul nostru de vedere, nu, pur şi simplu nu. De ce să vrei aşa ceva? Pentru toate averile din lume, de ce? N-ai reuşi decât să distrugi două vieţi”.[51]

Aşa că iată întrebarea: Dacă aţi duce viaţa lor, *voi* ce aţi simţi? Dacă răspundeţi „Am fi vesele, jucăuşe şi optimiste”, atunci înseamnă că nu vreţi să intraţi în joc şi că am să vă mai dau o şansă. Încercaţi să fiţi cinstiţi, nu corecţi. Răspunsul onest este „Am fi nefericiţi, disperaţi şi deprimaţi”. Într-adevăr, se pare că nicio persoană în toate minţile nu ar putea fi *cu adevărat* fericită în asemenea condiţii, motiv pentru care înţelepciunea medicală convenţională stipulează ca gemenii siamezi să fie despărţiţi la naştere, chiar şi cu riscul pierderii unuia dintre ei sau al amândurora. Aşa cum scria un istoric de notorietate al medicinii: „Multor oameni care se nasc separaţi, mai ales chirurgilor, li se pare de neconceput ca viaţa să merite trăită când o împărţi cu un frate siamez, de neconceput să existe cineva care să nu fie dispus să rişte totul – mobilitate, capacitate de reproducere, viaţa unuia din gemeni sau a amândurora, ca să încerce să se separe”[52]. Cu alte cuvinte, fiecare ştie nu numai că gemenii siamezi sunt cu mult mai puţin fericiţi decât oamenii normali, dar şi că vieţile siameze sunt atât de complet

---

50 N.L. Segal, Entwined Lives: Twins and What They Tell Us About Human Behavior (New York: Dutton, 1999).

51 N. Angier, „Joined for Life, and Living Life to the Full“, New York Times, 23 decembrie 1977, FI.

52 A.D. Dreger, „The Limits of Individuality: Ritual and Sacrifice in the Lives and Medical Treatment of Conjoined Twins“, Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences 29: 1-29 (1998).

lipsite de valoare, încât procedurile chirurgicale riscante reprezintă un real imperativ. Şi totuşi, pe fundalul certitudinii noastre în legătură cu acest subiect se ridică împotrivă gemenii înşişi. Când le întrebăm pe Lori şi pe Reba ce sentimente au în legătură cu situaţia în care se găsesc, ne spun că nici n-ar vrea altceva. După o cercetare exhaustivă prin literatura medicală, acelaşi istoric al medicinii a descoperit că „dorinţa de a rămâne împreună [este]

atât de larg răspândită printre gemenii siamezi, încât este practic universală”[53]. Ceva nu e deloc în ordine aici. Dar ce?

Se pare că există doar două posibilităţi. Cineva, fie Lori sau Reba, fie toţi ceilalţi, greşeşte îngrozitor când vorbeşte despre fericire. Pentru că „toţi ceilalţi” aceştia despre care se vorbeşte suntem noi, ce altceva poate fi mai natural decât să înclinăm şi noi spre prima concluzie şi să ne referim la pretenţia de fericire a gemenelor cu aprecieri nesocotite precum „Ei, spun şi ele aşa” sau „Or crede ele că sunt fericite dar de fapt nu-s” sau chiar popularul „Habar n-au ce-i fericirea adevărată” (spus de obicei ca şi cum noi de fapt am şti). Corect. Dar, la fel ca şi afirmaţiile pe care le respingem, şi ale noastre sunt tot simple pretenţii – ştiinţifice şi filosofice – care îşi permit să se considere răspunsuri la întrebări ce îi tulbură pe oamenii de ştiinţă şi pe filosofi de mii de ani. Oare despre ce-om *vorbi* noi toţi când facem asemenea afirmaţii despre fericire?

„Să vorbeşti despre fericire e ca şi cum ai face arhitectură dansând”.

Există mii de cărţi despre fericire iar majoritatea încep prin a se întreba ce e *adevărata* fericire. Cum de altfel îşi dau repede seama cititorii, să pui o asemenea întrebare este ca şi cum ai pomi într-un pelerinaj intrând

53 Ibid. De la data publicării acestei lucrări, cel puţin o pereche de gemeni siamezi adulţi au cerut să fie separaţi şi au decedat în timpul procedurii chirurgicale. „A Lost Surgical Gamble“, New York Times, 9 iulie 2003, 20.

direct în prima groapă cu smoală din drum, pentru că, în *realitate*, fericirea nu e nici mai mult nici mai puţin decât un cuvânt pe care noi, creatorii de vorbe, îl putem folosi ca să ne referim la orice. Problema e că oamenilor pare să le placă să utilizeze acest cuvânt ca să se refere la o serie de lucruri diferite, ceea ce a condus la un teribil haos terminologic, pe care s-au bazat multe cariere ştiinţifice de succes. Dacă te bălăceşti prin smârcul acesta suficient de mult timp, ajungi să constaţi că majoritatea neînţelegerilor cu privire la înţelesul *adevărat* al fericirii reprezintă, de fapt, mai curând un dezacord semantic, o lipsă de consens în legătură cu faptul că acest cuvânt ar trebui folosit cu referire la *acest lucru* sau la *altul* şi nu o dispută ştiinţifică sau filosofică referitoare la natura *acestui lucru* sau a *celuilalt*. Cuvântul *fericire* este folosit pentru a indica cel puţin trei lucruri înrudite, pe care le-am putea numi în mare *fericire emoţională*, *fericire morală* şi *fericire de discernământ*.

Sentimentul de fericire

Dintre cele trei concepte, fericirea emoţională este fundamentală – atât de fundamentală, încât rămânem fără cuvinte când încercăm s-o definim, aşa cum am fi şi dacă un copil impertinent ne-ar provoca să-i spunem ce înseamnă cuvântul *un*, abordând şi un comportament demn de-o chelfăneală serioasă. Fericirea emoţională este o sintagmă care denotă un *sentiment*, o *trăire*, o *stare subiectivă*, lipsită deci de o referinţă obiectivă în universul fizic. Dacă am lua-o spre cârciuma din colţ şi am da nas în nas cu un extraterestru care ne-ar cere să definim acest sentiment, fie i-am vorbi despre lucrurile din realitate care tind să-l producă, fie i-am vorbi despre alte sentimente cu care seamănă. Acesta este de fapt şi singurul lucru pe care îl *putem* face când suntem obligaţi să definim o experienţă subiectivă.

Să ne gândim, de exemplu, cum am putea defini o experienţă subiectivă foarte simplă, precum galben. Poate credeţi că galben e o culoare, dar nu-i aşa. E o stare psihologică. Este ceea ce *trăiesc* fiinţele umane cu aparat

vizual funcţional când ochii le sunt atinşi de un fascicul de lumină cu o lungime de undă de 580 de nanometri. Dacă amicul nostru extraterestru de la cârciumă ne-ar cere să definim ce anume simţim când afirmăm că *vedem galben*, am începe probabil prin a-i arăta o lămâie, o răţuşcă de cauciuc şi a-i spune „Vezi toate astea? Când te uiţi la fiecare din ele, experienţele tale vizuale au un aspect comun – ei bine, acesta se numeşte *galben*”. Sau am putea încerca să definim trăirea numită *galben* prin referire la alte trăiri. „Galben? Păi seamănă cu portocaliu, cu un pic mai puţin roşu”. Dacă extraterestrul mărturiseşte că nu-nţelege ce au în comun lămâia şi răţuşca de cauciuc şi că n-a încercat niciodată senzaţia de portocaliu sau roşu, atunci ar fi cazul să mai ceri un rând şi să schimbi subiectul de discuţie, orientându-te spre hocheiul pe gheaţă ca sport universal, pentru că nu mai există nicio altă modalitate de a explica galbenul. Filosofilor le place să numească astfel de stări subiective ca fiind „ireductibile”, ceea ce înseamnă că nimic din ce-am putea arăta, din ce-am putea folosi drept comparaţie şi din ce-am putea spune despre bazele sale neurologice nu poate înlocui complet trăirile în sine.[54] Se spune că muzicianul Frank Zappa ar fi afirmat că „Să faci muzică scriind e ca şi cum ai face arhitectură dansând”, şi acelaşi lucru se poate spune şi în legătură cu vorbitul despre galben. Dacă noului nostru tovarăş de petrecere îi lipseşte aparatul pentru vizualizarea culorilor, atunci n-o să fie niciodată în stare să ne împărtăşească senzaţia de galben – sau n-o să fie niciodată conştient că o face, indiferent câte i-am arăta şi i-am spune.[55]

---

54 J.R. Searle, Mind, Language, and Society'. Philosophy in the Real World (New York: Basic Books, 1998).

55 Stările subiective pot fi definite numai în termenii antecedentelor lor obiective sau ale altor stări subiective, dar acelaşi lucru este valabil şi pentru obiectele fizice. Dacă nu am avea posibilitatea să definim un obiect fizic (bezea) făcând referire la stările subiective pe care le creează („E moale, dulce şi lipicios“) sau la alt obiect fizic („E făcut din sirop de porumb, sirop de zahăr, aromă de vanilie şi albuş de ou“), nu l-am putea defini. Toate definiţiile se realizează prin compararea

La fel stau lucrurile şi cu fericirea emoţională. Este un sentiment care are multe în comun cu ceea ce trăim când tânăra noastră nepoţică zâmbeşte pentru prima dată, când aflăm că am fost promovaţi, când reuşim să ajutăm un turist rătăcit să găsească drumul spre muzeu, când degustăm ciocolata belgiană, când simţim în nări mireasma şamponului iubitei, când auzim melodia care ne plăcea atât de mult în liceu dar pe care n-am mai ascultat-o de ani de zile, când pisicuţa vine şi se freacă de obrazul nostru, când scăpăm de cancer sau luăm o priză bună de cocaină. Sigur, toate aceste sentimente diferă între ele, dar au şi ceva în comun. O proprietate nu e acelaşi lucru cu nişte acţiuni care nu sunt acelaşi lucru cu o uncie de aur, dar toate sunt forme de *bogăţie* care ocupă poziţii diferite pe o scară a *valorii*. Tot aşa, trăirea provocată de cocaină nu e la fel cu aceea simţită la atingerea pisoiului, nici cu sentimentul trăit în momentul unei promovări, dar sunt toate forme de trăire care ocupă poziţii diferite pe o scară a *fericirii*. În fiecare dintre aceste ocazii, întâlnirea unui anume element din lumea înconjurătoare produce un tipar relativ similar de activitate neurologică[56], şi astfel, afirmaţia că există oarecare asemănări între *trăirile* determinate de fiecare începe să aibă sens – există un fel de coerenţă conceptuală care a condus fiinţa umană la a grupa laolaltă, de când se ştie, acest ghiveci de episoade în aceeaşi categorie lingvistică. Într-adevăr, când se analizează modul de inter-relaţionare a cuvintelor unei limbi, cercetătorii descoperă în mod inevitabil că profilul pozitiv al cuvintelor – cu alte cuvinte, măsura în care se referă la trăiri fericite sau nefericite – este singurul determinant important al relaţiilor dintre ele.[57] în ciuda

obiectului pe care dorim să-l definim cu obiecte care fac parte din aceeaşi categorie ontologică (de exemplu, obiecte fizice cu alte obiecte fizice) sau proiectându-le asupra unor obiecte din altă categorie ontologică (de pildă, obiecte fizice şi stări subiective). O a treia modalitate nu s-a descoperit.

56 R.D. Lane et al, „Neuroanatomical Correlates of Pleasant and Unpleasant Emotion“, Neuropsychologia 35: 1437-44 (1997).

57 C. Osgood, G.J. Suci şi P.H. Tannenbaum, The Measurement of

eforturilor deosebite ale lui Tolstoi, majoritatea vorbitorilor consideră că război e într-o relaţie mai apropiată cu *vomă* decât cu *pace*.

Fericirea este deci „ştii tu: … sentimentul acela”. Dacă eşti om şi trăieşti în secolul nostru şi eşti şi tu supus unora dintre condiţionările mele culturale, atunci toate comparaţiile mele s-au dovedit eficiente şi ştii *exact* la ce sentiment mă refer. Dacă însă eşti extraterestru şi întâmpini încă dificultăţi cu galbenul, atunci fericirea va fi o adevărată provocare pentru tine. Nu te descuraja însă: şi eu aş fi la aceeaşi ananghie dacă mi-ai spune că pe planeta ta există un sentiment care corespunde împărţirii la trei, ciocnirii uşoare a capului de mânerul uşii şi eliberării ritmice a unei oarecare cantităţi de azot prin orice orificiu, oricând, cu excepţia zilelor de marţi. N-aş avea habar ce e sentimentul acela şi n-aş putea face altceva decât să învăţ cum se numeşte şi să mă străduiesc să-l folosesc decent în conversaţie. Din moment ce fericirea emoţională este o trăire, nu poate fi definită decât cu aproximaţie, prin antecedente şi prin relaţia sa cu alte trăiri.[58] Poetul Alexander Pope a dedicat aproape jumătate din *Eseul despre Om* temei fericirii, concluzionând cu această întrebare: „Cei ce-o tălmăcesc aşa spun oare altceva decât că fericirea-i fericire?”[59]

Fericirea emoţională se poate opune cu succes încercărilor noastre de a o îmblânzi descriind-o, dar, când

---

Meaning (Urbana: University of Illinois Press, 1957). Descoperirea de bază constă în tridimensionalitatea diferenţelor dintre cuvinte: cuvintele diferă între ele cu privire la evaluare (bun sau rău), activitate (active sau pasive) şi forţă* (puternice sau slabe). Psihologii se referă deci la caracterul E, A sau F al unui cuvânt, termeni care, pronunţaţi cu voce tare, ne dau măsura simţului umorului psihologilor.

* Joc de cuvinte: forţă – potency în engl., notaţia fiind P-ness care se pronunţă la fel ca şi cuvântul penis (n. tr.).

58 T. Nagel, „What Is It Like to Be a Bat?“, Philosophical Review 83: 435-50(1974).

59 Vezi A. Pope, Essay on Man, Epistle 4 (1744); în The Complete Poetical Works of Alexander Pope, ed. H.W. Boynton (New York: Houghton Mifflin, 1903).

apare, nu ne îndoim nicio clipă de realitatea şi importanţa ei. Oricine a studiat comportamentul uman mai mult de 30 de secunde fără întrerupere pare să fi observat că oamenii sunt puternic şi în primul rând motivaţi să se simtă fericiţi. Dacă a existat vreodată vreun grup de oameni care să prefere disperarea, frustrarea şi durerea în locul încântării, satisfacţiei şi plăcerii, trebuie să fi fost maeştri în arta camuflării, pentru că nu i-a văzut nimeni. Oamenii doresc să fie fericiţi şi toate celelalte lucruri pe care le caută sunt în mod tipic modalităţi de realizare a acestui deziderat final. Chiar şi când renunţă la fericire într-un anumit moment – abţinându-se când ar putea mânca sau muncind până târziu când ar putea dormi, o fac de obicei ca să-şi sporească fericirea viitoare. Dicţionarul ne spune că *a prefera* înseamnă „a da întâietate sau precădere unui lucru, unei situaţii sau unei fiinţe, în raport cu altceva sau altcineva; a considera ceva sau pe cineva *mai bun*, *mai valoros*, *mai important* etc., în raport cu altceva sau cu altcineva”, ceea ce înseamnă că urmărirea fericirii este înrădăcinată chiar în definiţia dorinţei. În acest sens, o preferinţă pentru durere şi suferinţă nu reprezintă atât o stare psihiatrică diagnosticabilă cât un oximoron.

În mod tradiţional, psihologii au făcut din goana după fericire piesa centrală a teoriilor lor referitoare la comportamentul uman pentru că au descoperit că, dacă n-o fac, teoriile nu le funcţionează prea bine. Aşa cum scria Sigmund Freud:

Problema scopului vieţii omeneşti s-a pus de nenumărate ori; n-a primit niciodată până acum vreun răspuns satisfăcător şi poate că nici nu acceptă vreunul… Iată deci de ce vom aborda în schimb problema mai puţin ambiţioasă care constă din ce anume reiese din comportamentul oamenilor a fi scopul şi intenţia vieţii lor. Ce cer ei de la viaţă şi ce vor să realizeze pe parcursul ei? Răspunsul la această întrebare este dincolo de orice îndoială. Ei se străduiesc să atingă fericirea; vor să devină şi să rămână fericiţi. Această străduinţă are două părţi, un scop pozitiv şi unul negativ. Pe de o parte, se tinde către

absenţa durerii şi a neplăcerii, iar pe de cealaltă parte către trăirea unor puternice sentimente de plăcere.11[60]

Freud era un clar susţinător al acestei idei dar nu şi iniţiatorul ei, aceeaşi observaţie apărând într-o formă sau alta în teoriile psihologice ale lui Platon, Aristotel, Hobbes, Mill, Bentham şi alţii. Filosoful şi matematicianul Blaise Pascal era deosebit de clar în această privinţă:

Toţi oamenii caută fericirea. Fără excepţie. Indiferent de mijloacele folosite, cu toţii tind spre acest scop. Cauza pentru care unii se duc la război iar alţii îl evită e, în ambele cazuri, aceeaşi dorinţă, abordată din perspective diferite. Chiar şi cel mai mic pas al voinţei nu e făcut decât în această direcţie. Acesta este motivul fiecărei acţiuni a fiecărui om, chiar şi a celor care se spânzură.[61]

Fericirea este să…

Dacă, indiferent de secol, gânditorii au recunoscut cu toţii că oamenii caută fericirea emoţională, atunci de unde s-a ivit toată această confuzie legată de sensul cuvântului? Una dintre probleme este faptul că mulţi consideră că dorinţa de fericire seamănă oarecum cu dorinţa unei uşurări intestinale: ceva ce avem cu toţii, dar de care nu trebuie să fim deosebit de mândri. Tipul de fericire pe care îl au ei în minte e ceva ieftin şi josnic – o stare stupidă de „mulţumire bovină”[62] care n-are cum să fie fundamentul unei existenţe umane pline de sensuri. Aşa cum scria filosoful John Stuart Mill, „E mai bine să fii un om nemulţumit decât un porc satisfăcut; mai bine un Socrate mâhnit decât un nebun mulţumit. Şi dacă nebunul sau porcul e de altă părere, asta e din cauza faptului că nu au acces decât la punctul lor de vedere asupra problemei” 14.

Filosoful Robert Nozick a încercat să ilustreze

---

60 S. Freud, Civilization and Its Discontents, voi. 1 al The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud (1930; London: Hogarth Press şi Institute of Psychoanalysis, 1953), 75-76.

61 B. Pascal, „Pensees“, în Pensees, ed. W. F. Trotter (1660; New York: Dutton, 1908).

62 R. Nozick, The Examined Life (New York: Simon & Schuster, 1989), 102.

omniprezenţa acestei credinţe descriind o maşină imaginară, existentă în realitatea virtuală, care ar permite oricui să aibă ce trăire doreşte şi care l-ar face în mod convenabil să uite că este legat de maşină.[63] El conchidea că nimeni n-ar opta în mod conştient să fie legat de maşină tot restul vieţii, pentru că fericirea pe care ar putea-o trăi cu un asemenea aparat n-ar fi deloc fericire. „Cu greu am putea numi fericită o persoană a cărei emoţie se bazează pe evaluări în mod flagrant nejustificate şi false, indiferent ce-ar simţi aceasta."[64] Pe scurt, fericirea emoţională e acceptabilă pentru porci, dar este un scop nedemn pentru fiinţe atât de sofisticate şi capabile ca noi.

Şi acum să reflectăm o clipă la situaţia dificilă a cuiva care susţine acest lucru şi să încercăm să ghicim cum ar putea-o rezolva. Dacă sunteţi de părere că e o adevărată tragedie ca viaţa să nu aibă alt scop mai substanţial şi semnificativ decât un *sentiment*, neputând observa însă decât că oamenii îşi petrec zilele în căutarea fericirii, atunci ce concluzie aţi putea fi tentaţi să trageţi? Aha! Aţi fi tentaţi să conchideţi că *fericire* este un cuvânt care nu denotă un sentiment pozitiv, ci doar semnifică un sentiment pozitiv foarte *special* care nu poate fi produs decât prin mijloace foarte speciale – de exemplu, printr-o viaţă corectă, morală, plină de sensuri, profundă, bogată, socratică şi cât se poate de ne-porcească. Pentru un *astfel*

63 R. Nozick, Anarchy, State, and Utopia (New York: Basic Books, 1974).

64 R. Nozick, The Examined Life, p. 111. Problema „maşinii fericirii" lui Nozick se bucură de popularitate în mediul academic, care nu ţine în general cont de trei lucruri. Mai întâi, cine spune că nimeni nu ar vrea să fie conectat la ea? Lumea e plină de oameni care doresc fericirea şi cărora puţin le pasă dacă e „binemeritată" sau nu. în al doilea rând, cei care pretind că n-ar fi de acord să fie conectaţi s-ar putea să fie deja. în fond o parte a problemei este faptul că, dacă accepţi, uiţi faptul că ai facut-o. în al treilea rând, nimeni nu poate să răspundă cu adevărat acestei întrebări, pentru că este necesar să îşi imagineze o stare viitoare în care nu are nici cea mai vagă idee despre exact acel lucru pe care îl ia în considerare în momentul prezent. Vezi E.B. Royzman, K.W. Cassidy şi J. Baron, „I Know, You Know, Epistemic Egocentrism in Children and Adults", Review of General Psychology 7: 38-65 (2003).

de sentiment chiar că merită să te zbaţi. Grecii aveau de fapt un termen pentru acest gen de fericire – eudaimoniâp care literal înseamnă „spirit virtuos”, dar care mai are probabil şi alte sensuri, precum „înflorire umană” sau „viaţă trăită bine”. Pentru Socrate, Platon, Aristotel, Cicero şi chiar Epicur (nume asociat de obicei cu fericirea porcească), singurul lucru care ar putea induce acest gen de fericire era îndeplinirea virtuoasă a datoriei, fiecare filosof urmând să-şi clarifice singur sensul precis al termenului *virtuos*. Solon, anticul legiuitor atenian, sugera că nimeni nu putea fi considerat fericit atât timp cât era încă în viaţă, pentru că fericirea reprezintă rezultatul unui trai în conformitate cu potenţialul personal – şi cum să tragem o asemenea concluzie până nu vedem cum au ieşit lucrurile? Câteva secole mai târziu, teologii creştini au adăugat o turnură elegantă acestei concepţii clasice: fericirea nu e simplul *produs* al unei vieţi virtuoase, ci *răsplata* acesteia, iar răsplata respectivă nu trebuia neapărat să fie aşteptată în timpul vieţii.[65]

Timp de două mii de ani, filosofii s-au simţit obligaţi să identifice fericirea cu virtutea, pentru că, după părerea lor, acesta era genul de fericire pe care *trebuia* să-l dorim. Şi poate că au dreptate. Dar dacă o viaţă trăită în virtute reprezintă o cauză a fericirii, aceasta nu reprezintă totuşi fericirea în sine şi n-are niciun rost să complicăm discuţia denumind şi cauza şi consecinţa cu acelaşi nume. Se poate produce durere prin înţeparea degetului cu un ac sau prin stimularea electrică a unui anumit loc din creier, producând senzaţii *identice* de durere, dar folosind mijloace diferite. Nu ne-ar folosi la nimic s-o numim pe prima *durere adevărată* iar pe cealaltă *durere falsă*. Durerea e durere, indiferent ce-o provoacă. Amestecând cauzele şi consecinţele, filosofii au fost forţaţi să elaboreze apărări chinuite ale unor afirmaţii cu adevărat uimitoare – de exemplu, că un criminal nazist de război care se

65 D.M. MacMahon, „From the Happiness of Virtue to the Virtue of Happiness: 400 BC-AD 1780“, Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences 133: 5-117 (2004).

bronzează pe o plajă argentiniană nu e cu adevărat fericit, pe când un misionar pios care e devorat de viu de canibali este. „Fericirea nu va tremura”, spune Cicero în primul secol dinainte de Hristos, „oricâte torturi ar îndura.”[66] Afirmaţia lui poate fi admirată pentru neînfricarea ei, dar probabil nu surprinde sentimentele misionarului distribuit în rolul respectiv.

Fericirea este un cuvânt pe care îl folosim în general ca să ne referim la o trăire şi nu la acţiunile care o produc. Are vreun sens să spui că „După ce şi-a petrecut ziua ucigându-şi părinţii, Frank era fericit”? Chiar are. Sperăm să nu fi existat vreo asemenea persoană, dar propoziţia este corectă din punct de vedere gramatical, e bine formulată şi uşor de înţeles. Frank e nebun de legat, dar, dacă spune că e fericit şi arată tot aşa, există vreun motiv întemeiat să ne îndoim de spusele lui? Are vreun sens să spui „Sue era fericită că era în comă?” Nu, sigur că nu. Dacă Sue este în stare de inconştienţă, n-are cum să fie fericită, oricât de mult bine ar fi făcut înainte s-o fi lovit nenorocirea. Sau ce spuneţi de asta: „Computerul respecta toate cele zece porunci şi era fericit ca o muscă?” Din nou, îmi pare rău, dar nu. Există o oarecare posibilitate, destul de slabă, ca muştele să fie fericite, pentru că există o oarecare posibilitate, destul de slabă, ca muştele să poată simţi ceva. S-ar putea totodată să existe vreun sentiment care să semene cu cele simţite de o muscă, dar putem fi destul de siguri că nu există niciun sentiment care să semene cu cele simţite de un computer, de unde rezultă că un computer nu poate fi fericit indiferent de numărul nevestelor din vecini la care a reuşit să nu râvnească.[67] Fericirea se referă la sentimente, virtutea se referă la

66 Ibid.

67 Pentru consultarea anumitor discuţii referitoare la distincţia dintre fericirea morală şi cea emoţională, toate susţinând o poziţie contrară opiniei mele, vezi D. W. Hudson, Happiness and the Limits of Satisfaction (London: Rowman & Littlefield, 1996); M. Kingwell, Better Living: in Pursuit of Happiness from Plato to Prozac (Toronto: Viking, 1998); precum şi E. Telfer, Happiness (New York: St. Martin’s Press, 1980).

acţiuni iar acţiunile pot provoca sentimentele respective. Dar nu în mod necesar şi nici exclusiv.

Fericirea este…

„Ştii tu… sentimentul acela" este ceea ce vor răspunde oamenii în mod obişnuit, dar nu e singurul lucru la care se referă. Dacă filosofii au zăpăcit sensurile morale şi emoţionale ale termenului fericire, psihologii au încurcat la fel de mult şi de des sensurile emoţionale şi de discernământ. De exemplu, când o persoană spune „La urma urmei, sunt fericit pentru cum mi-am trăit viaţa", psihologii sunt în general dispuşi s-o creadă. Problema e că oamenii folosesc câteodată cuvântul *fericit* ca să-şi exprime părerea despre meritele unei acţiuni ca atunci când spun „Sunt fericit că l-au prins pe ticălosul ăla mic care mi-a spart parbrizul" şi spun chestii de-astea chiar şi când nu simt nimic măcar vag asemănător cu plăcerea. Cum ne dăm seama când o persoană afirmă mai curând un punct de vedere decât o trăire subiectivă? Când cuvântul *fericit* este urmat de *că* sau *pentru*, vorbitorul încearcă de obicei să ne determine să interpretăm cuvântul *fericit* ca expresie nu a unui sentiment, ci a unei atitudini. De exemplu, când soţia ne dezvăluie entuziasmată că tocmai a fost invitată să lucreze şase luni la noua sucursală a firmei din Tahiti, în timp ce noi stăm acasă şi avem grijă de copii, putem spune „Sigur că nu-s fericit, dar sunt fericit pentru tine". Deşi îi aduc în pragul nebuniei pe profesorii care predau limba maternă în liceu, astfel de propoziţii sunt de fapt destul de rezonabile, cu condiţia să putem rezista tentaţiei de a interpreta fiecare apariţie a cuvântului *fericit* drept ilustrare a fericirii emoţionale, într-adevăr, prima dată când îl rostim, îi comunicăm soţiei că nu nutrim cu siguranţă „ştii tu… sentimentul acela" (fericirea emoţională), a doua oară îi arătăm că aprobăm faptul că soţia este fericită (fericirea de discernământ). Când spunem că suntem fericiţi *că* sau *pentru*, nu facem decât să observăm că un anumit lucru este o eventuală sursă de sentimente plăcute, sau sursa trecută a unor sentimente plăcute, sau că ne dăm seama că ar trebui să fie o sursă de

sentimente plăcute, dar că sigur nu resimţim acest lucru pe moment. Nu pretindem de fapt că am trăi sentimentul respectiv sau ceva asemănător. Ar fi mai potrivit să spunem „Nu-s fericit, dar înţeleg că tu eşti şi pot chiar să-mi închipui că dacă aş merge eu în Tahiti în locul tău iar tu ai rămâne acasă cu delincvenţii ăştia juvenili, chiar aş *trăi* fericirea, în loc s-o admir pe-a ta”. Sigur că o astfel de exprimare ar însemna că renunţăm la orice formă de tovărăşie umană, aşa că optăm pentru versiunea prescurtată obişnuită şi spunem că suntem fericiţi *pentru* nişte lucruri chiar şi când ne simţim de-a dreptul năuciţi. E-n ordine, atât timp cât nu uităm că nu spunem întotdeauna ce simţim.

Noul galben

Chiar dacă am cădea de acord să folosim cuvântul fericire doar când vrem să ne referim la acea clasă de trăiri emoţionale subiective vag descriptibile drept plăcute sau desfătătoare, chiar dacă am promite să nu folosim acelaşi cuvânt ca să ne referim la moralitatea eventualelor acţiuni întreprinse în scopul generării unor astfel de trăiri ori pentru a arăta cum judecăm noi meritele acestor trăiri, şi tot ne-am putea întreba dacă fericirea resimţită în urma ajutorului dat unei bătrânici ca să treacă strada e cumva un alt gen de trăire emoţională – mai mare, mai bună, mai profundă – decât fericirea trăită la savurarea unei felii de prăjitură cu cremă de banane. Poate că fericirea provocată de faptele bune se simte *altfel* decât cealaltă. De fapt, dacă tot vorbim despre asta, ne-am putea tot atât de bine întreba dacă fericirea pe care ne-o produce savurarea unei felii de prăjitură cu cremă de banane e cumva diferită de cea produsă de degustarea unei felii de prăjitură cu cremă de nucă de cocos. Sau de savurarea *acestei* felii şi nu a *celeilalte* din prăjitura cu cremă de banane. Cum ne putem da seama dacă trăirile emoţionale subiective sunt diferite sau identice?

Adevărul e că n-avem cum – tot aşa cum n-avem cum să ne dăm seama dacă senzaţia optică de galben pe care o încercăm când avem în faţă o lămâie este aceeaşi cu

senzaţia optică de galben pe care o au alţii care se uită la aceeaşi lămâie. E ceva timp de când filosofii s-au avântat cu capul înainte în rezolvarea acestei probleme, dar n-au ce mare lucru arăta în afară de vânătăi[68], pentru că, la spartul târgului, când s-a spus tot ce se putea spune şi s-a făcut tot ce se putea face, singura modalitate de a măsura cu precizie asemănarea dintre două lucruri este ca persoana care măsoară să le pună unul lângă celălalt şi să le compare – adică să le trăiască nemijlocit, unul lângă celălalt. Şi, în afara contextului ştiinţifico-fantastic, nimeni nu poate resimţi de fapt trăirea altuia. Când eram copii, mama ne învăţa să numim trăirea provocată de privirea unei lămâi *galben* şi, ca nişte învăţăcei ascultători ce eram, făceam ce ni se spunea. Ne-am bucurat când s-a dovedit pe urmă că toată lumea de la grădiniţă afirma că are şi ea aceeaşi trăire de galben la vederea unei lămâi. Dar astfel de etichete comune pot ascunde faptul că trăirile pe care ni le provoacă cu adevărat galbenul sunt destul de diferite, ceea ce explică faptul că mulţi nu descoperă decât târziu că sunt daltonişti, în momentul în care vreun oftalmolog observă că nu fac deosebirile pe care ceilalţi par să le facă. Aşa că, deşi pare destul de improbabil ca oamenii să aibă senzaţii radical diferite când se uită la o lămâie, când aud plânsetul unui copil sau când îşi dau seama că a trecut un sconcs prin preajmă, acest lucru *este* totuşi posibil şi, dacă vreţi să-l credeţi, atunci sunteţi cu totul îndreptăţiţi s-o faceţi şi nimeni care n-are timp de pierdut n-ar trebui să vă contrazică.

Amintirea diferenţelor

Sper că nu daţi bir cu fugiţii *chiar* aşa de uşor. Poate că modalitatea de a ne da seama dacă un sentiment de fericire diferă cu adevărat de altul este să renunţăm la compararea trăirilor a doua minţi şi să întrebăm pur şi simplu pe cineva care le-a trăit pe amândouă. S-ar putea să nu aflu niciodată dacă senzaţia *mea* de galben e aceeaşi cu a *ta*, dar, la o comparaţie mentală, e imposibil să nu-mi

68 N. Block, „Begging the Question Against Phenomenal Consciousness“, Behavioral and Brain Sciences 15: 2005-6 (1992).

pot da seama că senzaţia mea de *galben* e altceva decât cea de *albastru*. Nu-i aşa? Din nefericire, strategia aceasta este mai complicată decât pare. Esenţa problemei este aceea că, atunci când spunem că realizăm o comparaţie mentală între două din propriile noastre trăiri subiective, nu le *încercăm* pe amândouă în acelaşi timp. Ci, mai curând, în cel mai bun caz o trăim pe una dintre ele, după ce am încercat-o pe cealaltă, şi dacă ne întreabă cineva care dintre ele ne-a făcut mai fericiţi sau dacă au fost amândouă la fel, nu facem decât să comparăm o trăire prezentă cu *amintirea* unei trăiri trecute. Nu s-ar putea ridica nicio obiecţie, dacă amintirile – mai ales cele referitoare la trăiri – n-ar fi renumite pentru inexactitatea lor, lucru demonstrat atât de iluzionişti, cât şi de oamenii de ştiinţă. Să ne ocupăm întâi de iluzionişti. Priviţi cele şase cărţi cu însemne regale din figura 4 şi alegeţi-o pe cea preferată. Nu, nu-mi spuneţi care. Nu divulgaţi secretul. Uitaţi-vă doar la cartea aleasă şi rostiţi-i numele o dată sau de două ori (sau scrieţi-l), ca să vi-l amintiţi după vreo câteva pagini.

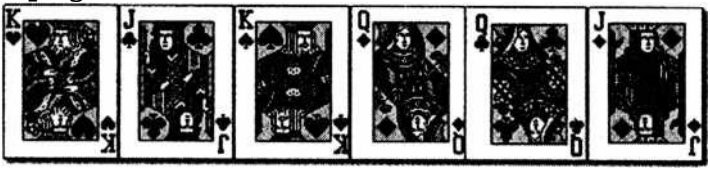


Figura 4.

Bun. Să ne gândim acum cum au abordat oamenii de ştiinţă problema experienţei sufleteşti amintite. Într-un studiu, cercetătorii le-au arătat voluntarilor o mostră de culoare de genul celor pe care le găseşti la raionul de vopsele şi le-au permis s-o studieze timp de cinci secunde.[69] Unii (descriptorii) au descris apoi culoarea pe parcursul a treizeci de secunde iar alţii nu au descris-o (nondescriptorii). Tuturor voluntarilor li s-a prezentat apoi o gamă de şase mostre de culoare, una dintre ele fiind cea

69 J. W. Schooler şi T.Y. Engstler-Schooler, „Verbal Overshadowing of Visual Memories: Some Things Are Better Left Unsaid“, Cognitive Psychology 22: 36-71 (1990).

văzută cu treizeci de secunde mai înainte, şi li s-a cerut s-o găsească pe cea aleasă iniţial. Prima descoperire interesantă a fost că numai 73% dintre nondescriptori au fost în stare s-o identifice corect. Cu alte cuvinte, mai puţin de trei sferturi din persoanele respective au putut preciza dacă senzaţia *prezentă* de galben era aceeaşi cu experienţa optică de galben pe care o încercaseră cu jumătate de minut înainte. Cea de a doua constatare interesantă a fost aceea că descrierea verbală a culorii mai curând dăunase decât îmbunătăţise performanţa în scopul identificării. Doar 33% dintre descriptori au fost în stare să identifice cu acurateţe culoarea iniţială. Se pare că descrierea verbală a experienţei se imprimase peste amintirea trăirilor înseşi, ştergându-le, descriptorii sfârşind prin a-şi aduce aminte nu ce trăiseră, ci ceea ce *spuseseră* despre trăirile avute. Iar ceea ce spuseseră nu era suficient de clar şi precis ca să-i ajute să recunoască eşantionul de culoare atunci când l-au văzut din nou, treizeci de secunde mai târziu.

Cei mai mulţi dintre noi au trăit o asemenea situaţie. Îi spunem unui prieten că ne-a dezamăgit vinul casei servit în restaurantul la modă din centru sau modul în care cvartetul de coarde a interpretat mult îndrăgitul nostru Cvartet nr. 4 al lui Bartök, dar de fapt e foarte puţin probabil să ne amintim ce gust avea cu adevărat vinul sau cum a sunat în realitate cvartetul când facem aceste afirmaţii. Mai curând ne amintim că, atunci când părăseam sala de concert, i-am spus celui care ne însoţea că atât vinul cât şi muzica au început promiţător şi s-au încheiat nesatisfăcător. Experienţele pe care le trăim cu vinurile, cvartetele de coarde, faptele altruiste şi prăjiturile cu cremă sunt bogate, complexe, multidimensionale şi impalpabile. Una dintre funcţiile limbajului este aceea de a ne ajuta să le putem *atinge* – să ne ajute să extragem şi să ne amintim aspecte importante ale experienţei noastre astfel încât să le putem analiza şi comunica mai târziu. Arhiva electronică de film a ziarului *New York Times* păstrează rezumate critice ale filmelor şi nu filmele în sine,

ceea ce ar consuma mult prea mult spaţiu, ar fi mult prea dificil de cercetat şi ar fi complet inutil oricui ar vrea să afle cum a fost un film, fără a-l vedea de fapt. Trăirile sunt ca filmele, numai că au mai multe dimensiuni şi, de-ar fi fost ca minţile noastre să ne depoziteze filmul complet al vieţii şi nu doar o descriere ordonată, am avea nevoie de capete de câteva ori mai mari. Iar noi, când am vrea să aflăm sau să le spunem celorlalţi dacă turul grădinii cu sculpturi merită banii daţi pe bilet, am fi nevoiţi să revedem întregul episod ca să dăm de informaţia necesară. Fiecare rememorare a unui eveniment ar necesita exact aceeaşi cantitate de timp ca şi trăirea evenimentului rememorat în sine, ceea ce ar face ca simpla întrebare dacă avem amintiri plăcute despre copilăria petrecută la Chicago să ne treacă permanent pe linie moartă. Aşa că ne reducem experienţele la cuvinte precum *fericit*, care nu prea le tratează aşa cum s-ar cuveni, dar care ne permit să le purtăm cu noi în mod corect şi convenabil către viitor. Nu poţi reînvia mireasma trandafirului, dar dacă ştii că a fost *plăcută* şi *dulce*, atunci ştii suficient ca să te mai opreşti şi s-o mai miroşi o dată.

Perceperea diferenţelor

Memoria lucrurilor trecute este imperfectă, deci compararea noii noastre fericiri cu amintirea uneia vechi este o modalitate riscantă de a afla dacă două experienţe subiective sunt într-adevăr diferite. Aşa că de ce n-am încerca o abordare uşor diferită? Dacă nu ne putem aduce aminte trăirea produsă de gustul prăjiturii cu cremă de banane de ieri suficient ca s-o putem compara cu trăirea încercată azi în urma faptei bune făcute, poate că soluţia este să comparăm lucruri atât de apropiate în timp încât să le putem vedea cum se schimbă. De exemplu, dacă ar fi să reluăm experienţa cu mostrele de culori, în care să reducem timpul trecut între prezentarea iniţială a mostrei şi prezentarea ei în cadrul unui grup de culori, cu siguranţă că nimeni n-ar întâmpina nicio problemă să identifice mostra originală, nu? Ce-ar fi deci să reducem timpul la 25 de secunde, să zicem? Sau la cincisprezece?

La zece? Hai să zicem o *fracţiune* de secundă? Şi ce-ar fi dacă, drept premiu, am face sarcina de identificare un pic mai uşoară, arătându-le voluntarilor o mostră de culoare timp de câteva secunde, îndepărtând-o doar o fracţiune de secundă şi arătându-le o mostră (în loc de un grup de şase), cerându-le să ne spună dacă această mostră unică este aceeaşi cu cea iniţială? Fără nicio descriere verbală care să intervină şi să le deruteze amintirile, fără alte mostre de culoare concurente care să le deruteze percepţia vizuală – *doar o bucăţică din felia de moment* dintre prezentarea mostrei iniţiale şi a celei finale. Mamă, la cât de simplu e acum testul respectiv, n-ar trebui oare să ne aşteptăm ca toţi participanţii să-l treacă, şi chiar cu brio?

Cum să nu, dacă ne place să ne înşelăm. Într-un studiu similar din punct de vedere conceptual cu cel la care tocmai ne-am gândit, cercetătorii le-au solicitat voluntarilor să privească un ecran de calculator şi să citească un text ciudat.[70] Ciudăţenia textului consta în faptul că alterna minusculele cu majusculele, iar textul aRă Ta aşa. După cum ştiţi probabil, când priveşti fix ceva, ochii ţi se depărtează de fapt uşor de obiectul vizualizării de vreo trei-patru ori pe secundă, ceea ce explică de ce, priviţi de aproape, globii oculari par agitaţi. Cercetătorii au folosit un dispozitiv de urmărire a ochilor, care transmitea informaţia unui computer de fiecare dată când privirea voluntarului era fixată pe obiectul de pe ecran şi când se depărta pentru scurt timp. La fiecare îndepărtare de text, timp de o fracţiune de secundă, computerul le juca un renghi: schimba mărimea fiecărei litere din textul pe care îl citeau, aşa încât textul care aRă Ta aşa se transforma într-unul care Arătă Aşa. În mod surprinzător, participanţii la test n-au observat că mărimea literelor alternează în fiecare secundă în timp ce citeau. Studiile ulterioare au arătat că nu observăm o gamă largă de astfel

70 G.W. McConkie şi D. Zola, „Is Visual Information Integrated in Successive Fixations in Reading?“, Perception and Psychophysics 25: 221-24(1979).

de „discontinuităţi vizuale66, ceea ce face ca realizatorii de filme să poată schimba brusc stilul vestimentar al unei femei sau culoarea părului unui bărbat de la o secvenţă la alta, sau să facă să dispară cu totul vreun obiect aflat pe masă, fără să trezească deloc atenţia publicului.[71] Ceea ce este interesant este faptul că, întrebaţi dacă ar observa astfel de discontinuităţi vizuale, oamenii sunt destul de siguri că ar face-o.[72]

Şi nu eşuăm în a observa doar schimbările subtile. Există şi modificări importante ale aspectului unei scene pe care le trecem câteodată cu vederea. Într-un experiment luat direct din episoadele de la *Camera Ascunsă*, se prevedea ca un cercetător să abordeze trecătorii dintr-un campus universitar şi să întrebe cum ajunge la o anume clădire.[73] în timp ce stăteau de vorbă aplecaţi asupra hărţii, doi salahori care duceau o uşă mare treceau nepoliticos printre ei, împiedicându-l temporar pe trecător să mai vadă harta. Pe durata întreruperii provocate de trecerea celor doi, cercetătorul se ghemuia în spatele uşii şi pleca şi el cu ei, iar în locul lui se aşeza un alt cercetător, care se strecurase în spatele aceleiaşi uşi şi care relua conversaţia cu trecătorul. Cei doi cercetători nu semănau nici ca înălţime, nici ca fizic şi aveau voci, haine şi tunsori evident diferite. N-ai fi putut în niciun caz să-i confunzi dacă ar fi stat unul lângă altul. Ei, ce credeţi c-a observat Bunul Samaritean care s-a oprit să ajute un turist rătăcit, din această înlocuire? Nu prea multe. De fapt, majoritatea trecătorilor nici n-a sesizat – *n-a sesizat că persoana cu care vorbeau se transformase subit într-o cu totul altă persoană*.

71 D.J. Simons şi D.T. Levin, „Change Blindness“, Trends in Cognitive Sciences 1: 261-67 (1997).

72 M.R. Beck, B.L. Angelone şi D.T. Levin, „Knowledge About the Probability of Change Affects Change Detection Performance“, Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 30: 778-91 (2004).

73 D.J. Simons şi D.T. Levin, „Failure to Detect Changes to People in a Real-World Interaction“, Psychonomic Bulletin and Review 5: 644-49 (1998).

Ar trebui atunci să credem că oamenii nu-şi pot da seama că realitatea li se schimbă sub ochi? Sigur că nu. Dacă ducem acest experiment la extrem, o să sfârşim ca toţi extremiştii: înglodaţi în absurditate şi distribuind fluturaşi. Dacă nu ne-am putea da niciodată seama când ni se modifică percepţia asupra lumii, cum ne-am da seama dacă un obiect se mişcă sau nu, cum am şti dacă să ne oprim la intersecţie sau să traversăm? Sau cum am putea număra peste cifra unu? Din astfel de teste aflăm că experienţele fostului nostru sine ne sunt *câteodată* la fel de nepătruns ca şi experienţele altei persoane, dar cea mai importantă contribuţie a lor este că ne ajută să ne dăm seama când este cel mai probabil, şi respectiv cel mai puţin probabil să ni se întâmple aşa ceva. Care a fost cel mai important element al testelor anterioare, ingredientul din cauza căruia s-au obţinut rezultatele respective? în fiecare dintre cazuri, voluntarii nu erau *atenţi* la felul în care trăiau un anumit aspect al stimulului în momentul transformării acestuia. În studiul cu mostra de culoare, mostrele erau schimbate în altă încăpere în timpul pauzei de treizeci de secunde; în cel cu textul, mărimea literelor se schimba în momentul în care privirea participantului nu era fixată pe ecran, iar în testul cu uşa cercetătorii şi-au luat locul unul altuia când vederea trecătorului era obturată de bucata mare de lemn. Nu ne-am aştepta ca studiile respective să aibă aceleaşi rezultate dacă s-ar schimba ocrul cu un mov fluorescent sau dacă acesta s-ar transforma în ac e 1 a sau dacă un contabil din Poughkeepsie s-ar transforma în Regina Elizabeta a II-a sau în oricine altcineva, chiar sub privirile trecătorului. Într-adevăr, cercetările au arătat că, dacă sunt foarte atenţi la un stimul, exact în momentul în care se produce schimbarea, voluntarii o observă de fapt rapid şi corect.[74] Constatarea esenţială a acestor studii nu este că suntem iremediabil incapabili să identificăm schimbările

74 R.A. Rensink, J.K. O'Riegan şi J.J. Clark, „To See or Not to See: The Need for Attention to Perceive Changes in Scenes", Psychological Science 8: 368-73 (1997).

înregistrate de percepţia noastră asupra lumii, ci că, dacă nu ne concentrăm bine asupra unui anumit aspect al acestei experienţe în chiar momentul schimbării ei, o să fim obligaţi să ne bazăm pe amintiri – să ne comparăm trăirea prezentă cu amintirea unei trăiri anterioare pentru a depista modificarea.

Iluzioniştii ştiu acest lucru de sute de ani, desigur, şi-şi folosesc în mod tradiţional cunoştinţele ca să ne scoată bani din buzunar. Cu câteva pagini mai înainte, aţi ales o carte dintr-un set de şase. Ce nu v-am spus eu în momentul respectiv este că sunt înzestrat cu puteri care le depăşesc de departe pe cele ale unui muritor obişnuit şi că, aşa stând lucrurile, am ştiut dinainte ce-o să alegeţi. Şi ca să v-o dovedesc, am scos-o dintre celelalte.

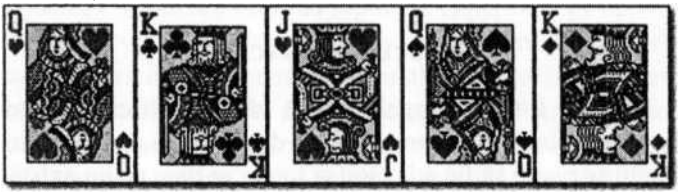


Figura 5.

Uitaţi-vă numai la figura 5 şi spuneţi-mi dacă nu sunt de-a dreptul uimitor. Cum am făcut-o? Desigur că trucul acesta e mult mai senzaţional când nu ştii dinainte că e o păcăleală şi când nu eşti obligat să dai mai multe pagini ca să-ţi dai seama. Şi nu funcţionează deloc dacă stai să compari cele două figuri alăturate, pentru că vezi imediat că niciuna dintre cărţile din figura 4 (inclusiv cea aleasă de tine) nu apare în figura 5. Dar, când există o oarecare posibilitate ca iluzionistul să ştie ce carte ai tras – fie prin iuţeală de mână, deducţii sofisticate sau telepatie –, iar când privirea nu ţi se concentrează fix pe transformarea primului set de şase în al doilea grup de cinci, iluzia poate fi foarte puternică. Într-adevăr, la prima apariţie a acestei iluzii pe un website, chiar şi cei mai deştepţi oameni de ştiinţă pe care îi cunosc au început să lanseze tot felul de ipoteze, că probabil există o tehnologie nouă care îi permite serverului să afle ce carte s-a tras prin identificarea vitezei şi acceleraţiei de tastare. Chiar şi eu

mi-am luat mâna de pe mouse ca să mă asigur că nu mi se pot măsura cele mai fine mişcări. De-abia la cea de a treia încercare mi-am dat seama că, în timp ce *văzusem* primul set de şase cărţi, despre cartea aleasă îmi *aminteam* doar eticheta ei verbală, nereuşind astfel să observ că toate celelalte cărţi fuseseră şi ele schimbate.[75] Ce ne interesează pe noi să observăm aici este faptul că astfel de trucuri cu cărţi funcţionează exact din motivul pentru care oamenilor le este greu să spună cât de fericiţi au fost în căsătoriile lor anterioare.

Discuţii fericite

Reba şi Lori Schappell afirmă că sunt fericite şi acest lucru ne tulbură. Suntem mai mult decât siguri că pur şi simplu nu se *poate* să fie adevărat şi totuşi se pare că nu există o metodă infailibilă pentru compararea fericirii lor cu a noastră. Dacă ele susţin că sunt fericite, atunci pe ce bază putem noi susţine contrariul? Păi, am putea încerca tactica avocăţească de a le contesta capacitatea de a-şi cunoaşte, evalua sau descrie propria trăire. „Pot *crede* că sunt fericite”, am putea spune, „dar asta numai pentru că habar n-au ce înseamnă fericirea adevărată”. Cu alte cuvinte, din cauză că Lori şi Reba nu au trăit multe dintre experienţele pe care noi, ca indivizi născuţi unici, le-am încercat – făcând roata pe pajişte, scufundări lângă Marea Barieră de Corali sau plimbându-ne pe bulevard fără să atragem atenţia mulţimii –, bănuim că ele au un repertoriu sărac de experienţe fericite, care le face să-şi evalueze vieţile altfel decât restul oamenilor. Dacă, de exemplu, le-am oferi un tort de ziua lor şi le-am înmâna o scară de evaluare din opt puncte (care poate fi concepută ca un limbaj artificial alcătuit din 8 cuvinte care să desemneze intensităţi diferite de fericire), cerându-le să vorbească despre experienţa lor subiectivă, ne-ar putea spune că s-au bucurat de 8 puncte. Nu este însă probabil ca *optul* lor şi *optul* nostru să reprezinte niveluri fundamental diferite de fericire şi că, în cazul lor, utilizarea limbajului de opt

75 „Hats Off to the Amazing Hondo“, www.hondomagic.com/html/alittlemagic.htm.

cuvinte să fie distorsionată de situaţia lor de neinvidiat, care nu le-a permis niciodată să descopere cât de fericit poate fi de fapt un om? S-ar putea ca Reba şi Lori să folosească limbajul din opt cuvinte altfel decât noi pentru că, pentru ele, tortul e la fel de bun. Fireşte, ele folosesc eticheta cea mai fericită pentru cea mai fericită experienţă a lor, dar aceasta nu trebuie să ne facă să trecem cu vederea faptul că experienţa pe care ele o notează cu opt, noi am nota-o cu patru şi jumătate. Cu alte cuvinte, fericirea are pentru *ele* un alt sens decât are pentru *noi* (fericirea lor e altfel decât a noastră). În Figura 6 putem vedea că un repertoriu sărac de experienţe poate modela limbajul ca pe plastilină, astfel încât gama completă de etichete verbale este folosită pentru a descrie o gamă limitată de experienţe. Din această perspectivă, când gemenele susţin că sunt în extaz, ele *simt* cam ce simţim noi când spunem că suntem mulţumiţi.

EXPERIENŢA EXPERIENŢA
LUI LORI ŞI REBA NOASTRĂ

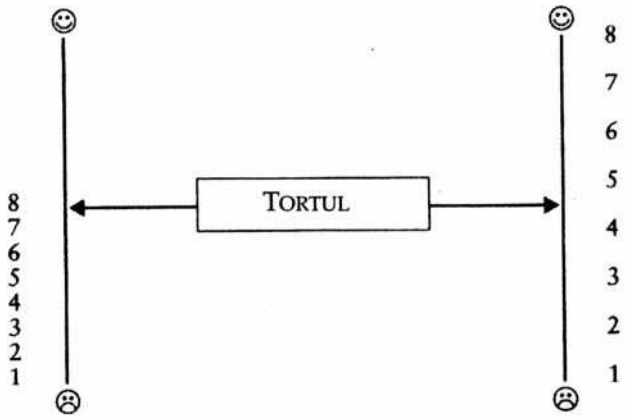


Figura 6. *Ipoteza comprimării limbajului* sugerează că, atunci când li se oferă un tort, Lori şi Reba simt acelaşi lucru ca şi ceilalţi, dar vorbesc altfel despre el.

Comprimarea limbajului

Avantajele *ipotezei comprimării limbajului* sunt: (a) sugerează că avem cu toţii aceeaşi trăire subiectivă când primim un tort, chiar dacă descriem în mod diferit

experienţa respectivă, ceea ce face ca lumea să fie un loc destul de comod de trăit şi făcut prăjituri; şi (b) ne permite să credem în continuare că, orice-ar spune ele, Lori şi Reba nu sunt *cu adevărat* fericite la urma urmei, noi având astfel perfectă dreptate să preferăm viaţa noastră faţă de traiul lor. Lucrurile mai puţin plăcute referitoare la această ipoteză sunt însă mai numeroase şi, dacă ne îngrijorăm cumva că Lori şi Reba folosesc limbajul din opt cuvinte altfel decât noi din cauză că nu au trăit niciodată înfiorarea pe care o simţi când faci roata, atunci ar trebui să ne îngrijoreze şi alte lucruri. Ar trebui, spre exemplu, să ne îngrijorăm că noi n-am avut niciodată sentimentul copleşitor de pace şi siguranţă pe care îl ai când ştii că un frate drag îţi este totdeauna alături, că o să îţi fie totdeauna prieten, orice-am spune sau am face într-o zi proastă, că o să fie mereu cineva care să ne cunoască la fel de bine cum ne cunoaştem noi înşine, care ne împărtăşeşte speranţele şi grijile şi aşa mai departe. Dacă ele nu au avut experienţele noastre, nici noi nu le-am avut pe-ale lor şi este pe de-a-ntregul posibil ca *noi* să fim cei care comprimăm limbajul – şi, când spunem că suntem îmbătaţi de fericire, să n-avem habar despre ce vorbim pentru că noi n-am avut niciodată experienţa afecţiunii prieteneşti, n-am trăit beatitudinea uniunii şi a dragostei neîntinate ca Lori şi Reba. În plus, ar trebui să ne facem griji cu toţii – şi tu, şi eu, şi Lori şi Reba – că ar exista experienţe mult superioare celor avute până acum – experienţa zborului fără avion, aceea de a-ţi vedea copiii câştigând Premiul Pulitzer sau Nobel, de a-l întâlni pe Dumnezeu şi de a afla secretul atingerii mâinii Lui, şi că nu folosim, niciunul, în mod corect limbajul din opt cuvinte deoarece *nimeni* nu ştie ce e fericirea cu adevărat. În conformitate cu acest raţionament, ar trebui să urmăm cu toţii sfatul lui Solon şi să nu spunem *niciodată* că suntem fericiţi atât timp cât suntem în viaţă, pentru că, altfel, dacă se întâmplă şi chiar dăm peste adevărata fericire, cuvântul va fi demonetizat şi n-o să mai avem cum informa ziarele despre eveniment.

Dar astea nu-s decât grijile premergătoare. Mai

există şi altele. Dacă am vrea să facem un experiment de gândire şi să dovedim o dată pentru totdeauna că Lori şi Reba pur şi simplu n-au habar ce înseamnă adevărata fericire, ar trebui poate să ne imaginăm că, printr-o fluturare a unei baghete magice, le-am putea despărţi, dându-le astfel posibilitatea să-şi trăiască viaţa ca indivizi separaţi. Dacă s-ar întoarce după câteva săptămâni de independenţă să ne spună că-şi retrag afirmaţiile şi se vor ruga să nu fie cumva readuse în starea lor de dinainte, n-ar trebui oare să fim convinşi, la fel ca şi ele după câte se pare, că mai înainte îl confundau pe patru cu opt? Am întâlnit cu toţii o persoană care s-a convertit religios, a divorţat sau a supravieţuit unui infarct iar acum afirmă că i s-au deschis ochii pentru prima oară – că, orice-ar fi gândit şi făcut înainte, nu fusese de fapt niciodată fericită cu adevărat. Oare oamenii care au trecut prin asemenea minunate metamorfoze trebuie crezuţi pe cuvânt?

Nu neapărat. Să luăm exemplul unui studiu în care participanţilor li se prezintă nişte întrebări de la un concurs gen *cine ştie câştigă* şi li se cere să aprecieze probabilitatea ca ei să răspundă corect. Unora dintre voluntari li s-au arătat numai întrebările (grupul întrebare), iar celorlalţi li s-au arătat atât întrebările cât şi răspunsurile (grupul întrebare-răspuns). Voluntarii din grupul întrebare au fost de părere că întrebările erau destul de grele, în timp ce membrii grupului întrebare-răspuns, care văzuseră atât întrebările („Ce a inventat Philo T. Farnsworth?”), cât şi răspunsurile („Televizorul”), erau încredinţaţi că ar fi putut răspunde uşor la întrebări chiar dacă n-ar fi văzut răspunsurile. Se pare că, în momentul în care ştiau răspunsul, întrebările păreau simple („Sigur că televizorul – toată lumea ştie!”), participanţii nemaifiind capabili să judece cât de dificile i s-ar fi părut întrebările unei persoane care nu ştia răspunsurile, aşa ca ei.[76]

---

76 B. Fischoff, „Perceived Informativeness of Facts,“, Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 3: 349-58(1977).

Astfel de studii demonstrează că, odată ce-am avut o experienţă, nu putem pur şi simplu s-o dăm deoparte şi să privim lumea cu aceiaşi ochi cu care am fi privit-o dacă nu am fi avut experienţa respectivă. Spre dezamăgirea judecătorului, juraţii nu pot să facă abstracţie de remarcile dispreţuitoare ale procurorului. Experienţele noastre se integrează imediat în lentila prin care ne privim întreg trecutul, prezentul şi viitorul şi, ca orice lentilă, modelează şi distorsionează realitatea. Lentila aceasta e altceva decât o pereche de ochelari pe care îi pui pe noptieră când îţi convine şi seamănă cu o pereche de lentile de contact lipite irevocabil cu superglue. După ce-am învăţat să citim, nu mai putem niciodată privi literele ca simple mâzgăliturі cu tuş. După ce-am aflat despre free jazz, nu mai putem niciodată asculta saxofonul lui Ornette Coleman ca pe o cacofonie. După ce-am aflat că Van Gogh era bolnav mental sau că Ezra Pound era antisemit, nu le mai putem niciodată privi la fel opera de artă. Dacă Lori şi Reba ar fi despărţite timp de câteva săptămâni, şi dacă ne-ar spune că sunt mai fericite decât înainte, s-ar putea să aibă dreptate. Dar şi să se înşele. S-ar putea să ne spună că indivizii unici în care s-au transformat văd legătura în care s-au aflat cu tot atâta tulburare ca şi cei care au fost separaţi dintotdeauna. Chiar şi dacă şi-ar putea aduce aminte ce gândeau, ce spuneau şi ce făceau ca gemene siameze, ar fi de aşteptat ca experienţa lor mai recentă, de indivizi separaţi, să le facă să-şi evalueze mai nuanţat experienţa îngemănată, făcându-le să nu mai poată spune cu siguranţă ce simt siamezii care n-au trăit niciodată separaţi, într-un fel, experienţa separării le-ar plasa în aceeaşi situaţie cu *noi*, ceea ce ar face să le fie la fel de greu să încerce să-şi imagineze experienţa neseparării. Transformarea în indivizi separaţi le-ar afecta perspectiva asupra trecutului, într-un fel pe care pur şi simplu nu l-ar putea trece cu vederea. Toate acestea înseamnă că, atunci când au experienţe noi care-i fac să afirme că limbajul le-a fost comprimat – că nu erau de fapt fericiţi cu adevărat, deşi în momentul respectiv spuneau şi credeau că sunt –, s-

ar putea ca oamenii să se înşele. Cu alte cuvinte, se poate întâmpla să nu avem dreptate în prezent când spunem că n-aveam dreptate în trecut.

Dilatarea experienţei

Lori şi Reba n-au făcut multe din lucrurile care pe noi ne fac să ne simţim în al nouălea cer – roata, scufundările şi mai adăugaţi voi câte ceva şi deci cu siguranţă asta trebuie să aibă o consecinţă. Dacă sărăcia repertoriului de experienţe nu duce în mod necesar la comprimarea limbajului, atunci la ce duce în schimb? Să presupunem că Lori şi Reba chiar au un repertoriu redus de experienţe faţă de care să poată evalua ceva atât de simplu cum ar fi, să zicem, oferirea unui tort de ciocolată pentru ziua lor. O posibilitate ar fi ca registrul lor restrâns de experienţă să le comprime limbajul. Dar altă posibilitate este aceea ca gama lor săracă de experienţe să nu le distorsioneze atât limbajul, cât experienţa – adică atunci când spun opt să înţeleagă exact acelaşi lucru ca şi noi când spunem opt pentru că, atunci când primesc tortul, se simt exact ca noi când facem roata sub apă la Marea Barieră de Corali. Figura 7 ilustrează *ipoteza dilatării experienţei*.

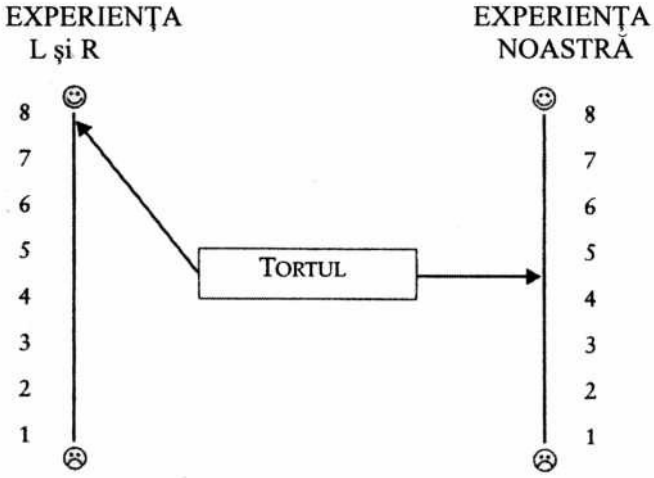


Figura 7. *Poza dilatării experienţei* sugerează că, atunci când primesc un tort de ziua lor, Lori şi Reba vorbesc despre sentimentele lor în acelaşi mod în care vorbim şi noi, dar simţind diferit.

Dilatarea experienţei e o sintagmă bizară dar şi o idee bizară. Când ne referim la unii care afirmă că sunt fericiţi, în ciuda unor împrejurări despre care noi credem că nu le permit aşa ceva, spunem frecvent că „au doar impresia că sunt fericiţi, pentru că nici nu ştiu ce pierd". Bine, sigur, dar *tocmai asta e esenţa*. A nu şti ce pierdem poate duce la a fi cu adevărat fericiţi în condiţii care nu ne-ar permite-o dacă am fi cunoscut trăirea care ne lipsea. *Nu* înseamnă că aceia care nu ştiu ce pierd sunt *mai puţin* fericiţi decât cei care ştiu. Exemplele abundă în viaţa fiecăruia, aşa că să vă dau eu câteva din viaţa mea. Fumez câteodată câte un trabuc pentru că mă face fericit, iar soţia mea nu reuşeşte să înţeleagă, tot din când în când, de ce am eu nevoie de trabuc ca să fiu fericit pe când ea se pare că poate fi tot atât de fericită şi fără (şi chiar şi mai fericită dacă nici eu nu l-aş fuma). Dilatarea experienţei sugerează însă că şi eu aş fi putut fi fericit fără havane dacă nu mi s-ar fi întâmplat să gust din tainele lor farmacologice în tinereţea mea aventuroasă. Dar am făcut-o, şi din cauza asta ştiu acum ce pierd când n-o fac, de unde rezultă că răgazul acela din vacanţa de primăvară, tolănit pe un şezlong pe plajele aurii din Kauai, sorbind alene din paharul cu Talisker* şi privind soarele cum apune în marea cu irizări de tafta, nu e chiar perfect dacă din gură îmi lipseşte ceva împutit şi de provenienţă cubaneză. Aş putea să-mi forţez şi norocul şi căsnicia avansând ipoteza comprimării limbajului, explicându-i grijuliu soţiei mele că, din cauză că n-a simţit niciodată gustul pătrunzător de pământ al unui Montecristo nr. 4, are un fond mai sărac de experienţă, şi deci nu ştie ce e adevărata fericire. Bineînţeles că aş pierde, pentru că asta e regula, dar, în cazul acesta, aşa aş şi merita. Nu e mai logic să spun că, deprinzându-mă să savurez ţigări de foi, mi-am modificat fondul de experienţă şi mi-am distrus în mod nechibzuit toate experienţele viitoare din care lipsesc havanele? înainte de a fi înlocuit de apusul cu trabuc, asfinţitul din Hawaii merita un opt, acum însă simt că nu i

se mai cuvine decât un amărât de şapte.[77][78]

Dar am vorbit suficient despre mine şi vacanţa mea. Prin urmare, haideţi să discutăm despre mine şi chitara mea. Cânt de ani de zile la chitară şi am foarte puţine satisfacţii repetând la infinit un blues la trei coarde. Dar, când am învăţat să cânt prima dată, pe vremea adolescenţei, stăteam ore întregi în dormitor zdrăngănind fericit la cele trei strune, până îmi băteau părinţii în tavan, invocându-şi drepturile conform Convenţiei de la Geneva. Bănuiesc că aici s-ar putea aplica ipoteza limbajului comprimat, iar eu aş putea afirma că, dat fiind faptul că evoluţia abilităţilor mele muzicale mi-a deschis ochii, acum îmi dau seama că eu nu eram cu *adevărat* fericit pe vremea adolescenţei. Nu pare mai logic însă să invoc ipoteza dilatării experienţei şi să spun că o experienţă care m-a făcut fericit odată, acum nu-mi mai aduce satisfacţii? Un om căruia i se dă o gură de apă după ce-a rătăcit o săptămână prin Deşertul Mojave îşi poate momentan aprecia fericirea cu nota opt. La un an după aceea, aceeaşi duşcă i-ar putea aduce o satisfacţie de doar două puncte. Ar trebui, prin urmare, să credem că se înşela în legătură cu gradul de satisfacţie resimţit în momentul în care lua o gură dătătoare de viaţă dintr-un bidon ruginit sau e mai logic să spunem că înghiţitura aceea de apă poate fi un izvor de extaz sau o sursă de umezeală, în funcţie de fondul de experienţă? Dacă fondurile sărăcite de experienţă ne comprimă limbajul în loc să ne dilate experienţa, atunci copiii care spun că se dau în vânt după untul de arahide şi jeleu se înşală pur şi simplu şi vor recunoaşte acest lucru mai târziu în viaţă, când vor lua prima gură de ficat de gâscă, moment în care vor avea dreptate, până mai înaintează un pic în viaţă şi încep să aibă arsuri la stomac la alimentele grase, când îşi dau seama că nici a doua oară nu avuseseră dreptate. Fiecare

---

77* Talisker – sortiment de whisky produs de Distileria Talisker din Scoţia (n. tr.).

78 A. Parducci, Happiness, Pleasure, and Judgment: The Contextual Theory and Its Applications (Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1995).

zi ar fi o repudiere a celei dinainte, pe măsură ce trăim satisfacţii din ce în ce mai mari şi ne dăm seama, destul de convenabil, cât de complet ne-am amăgit până în momentul actual.

Atunci, care ipoteză e corectă? Nu se ştie. Ceea ce se *ştie* însă este că toate afirmaţiile de fericire se fac din *punctul de vedere* al unei anumite persoane, din perspectiva unei singure fiinţe umane a cărei unică panoplie de experienţe trecute îi serveşte drept context, lentilă şi fundal pentru evaluarea experienţei din prezent. Oricât şi-ar dori-o omul de ştiinţă, nu există o perspectivă neutră, pornită de nicăieri. Odată ce trăim o experienţă, după aceea nu mai putem privi realitatea cu aceiaşi ochi ca înainte. Ne pierdem inocenţa şi nu ne mai putem întoarce acasă. Se poate să ne amintim ce gândeam şi ce spuneam (deşi nu neapărat) şi s-ar putea să ne amintim ce făceam (deşi nu-i musai), dar există o probabilitate deprimant de scăzută să ne mai putem reînvia experienţa şi apoi s-o evaluăm la fel ca înainte. În anumite privinţe, fumătorii de trabucuri, chitareştii şi consumatorii de paté de gâscă în care ne transformăm nu au o mai mare autoritate de a exprima punctul de vedere al celor care eram odată decât observatorii exteriori. Gemenii. separaţi ne pot spune ce simt *acum* cu privire la situaţia de siamezi, dar nu ne pot spune ce simt despre situaţia respectivă siamezii care nu au fost separaţi. Nimeni nu ştie dacă op tul dat de Lori şi Reba se simte ca optul nostru, şi prin asta mă refer la toate Reba-le şi Lori-le care vor exista vreodată.

Tot înainte în dimineaţa de 15 mai 1916, exploratorul arctic Ernest Shackleton a pornit în ultima etapă a uneia dintre cele mai înfiorătoare aventuri din istorie. Vasul său, *Endurance*, se scufundase în Marea Weddell, iar el şi echipajul naufragiaseră pe Insula Elefantului. După şapte luni, Shackleton şi cinci membri ai echipajului s-au urcat la bordul unei bărcuţe de salvare în care au petrecut trei săptămâni traversând cele opt sute de mile de ocean îngheţat, zbuciumat de furtuni. În momentul în care au ajuns în Insula Georgia de Sud, degeraţi şi înfometaţi,

exploratorii s-au pregătit să debarce şi să traverseze insula pe jos, în speranţa de a ajunge până la staţia de exploatare a balenelor de pe ţărmul opus. Nimeni nu a supravieţuit drumului. Confruntându-se cu spectrul unei dispariţii aproape sigure, Shackleton scria în dimineaţa aceea:

Am trecut prin gura îngustă a golfuleţului străjuiţi de stânci urâte şi foci unduitoare la dreapta şi la stânga, am luat-o spre est şi am navigat voioşi în susul golfului pe când soarele se iţea prin ceaţă, făcând apele învolburate să scânteieze în jur. Eram o ceată ciudată în dimineaţa aceea strălucitoare, dar eram fericiţi. Am izbucnit chiar în cântec, şi, dacă n-ar fi fost aspectul nostru de Robinson Crusoe, un observator întâmplător ne-ar fi putut lua drept o liotă pornită la iarbă verde dintr-un fiord norvegian sau dintr-una din minunatele strâmtori de pe coasta de vest a Noii Zeelande,[79]

Putea oare Shackleton vorbi serios când se exprima astfel? Putea oare *fericirea* lui îi aceeaşi cu *fericirea* noastră şi există oare vreo modalitate de-a afla acest lucru? După cum am văzut, fericirea este o experienţă subiectivă greu de descris nouă înşine şi celorlalţi, deci evaluarea afirmaţiilor despre propria fericire este o treabă excepţional de spinoasă. Nu vă îngrijoraţi însă, pentru că, înainte de a se lămuri, orice treabă devine din ce în ce mai spinoasă.

CAPITOLUL 3

Din afarănăuntru

„Ci bate la a inimii portiţă şi-ntreabă ce-a cunoscut cu adevărat”. Shakespeare, *Măsură pentru măsură*

Nu există multe glume despre profesorii de psihologie aşa că n-avem ce face şi le preţuim pe cele pe care le avem. Să vă spun una. Ce spun profesorii de psihologie când trec unul pe lângă celălalt pe hol? „Bun, tu faci bine, eu ce fac?” Da, da, ştiu. E nesărată şi nu prea reuşită. Dar *ar trebui* să fie o glumă bună pentru că oamenii n-ar trebui să ştie ce simt alţii, ci cum se simt ei înşişi. „Ce mai faci?” este prea familiar din acelaşi motiv

79 E. Shackleton, South (1959; New York: Carroll & Graf, 1998), 192.

pentru care „Ce mai fac?” este bizar. Şi totuşi, oricât ar părea de ciudat, există momente când oamenii par să nu ştie ce se întâmplă cu ei înşişi. Când gemenii siamezi afirmă că sunt fericiţi, trebuie să ne întrebăm dacă nu cumva doar *cred* că sunt. Adică, se poate să creadă ce spun dar ce spun poate să nu fie adevărat. Înainte să decidem dacă acceptăm afirmaţiile oamenilor despre propria fericire, trebuie să decidem mai întâi dacă, în principiu, oamenii se pot înşela cu privire la ce simt. Ne putem înşela cu privire la o mulţime de lucruri – preţul la soia, durata de viaţă a microorganismelor din praf, istoria flanelei –, dar ne putem oare înşela privitor la propria noastră experienţă emoţională? Putem oare să credem că simţim ceva ce de fapt nu simţim? Există cu adevărat oameni care nu pot răspunde corect celei mai familiare întrebări din lume?

Da, uitaţi-vă doar în oglindă. Citiţi mai departe.

Năuci şi derutaţi

Dar nu chiar acum. Înainte să citiţi mai departe, vă provoc să vă opriţi şi să vă studiaţi un pic mai insistent degetul cel mare. Pun pariu că nu mi-aţi acceptat provocarea şi că aţi citit în continuare, pentru că observarea propriului deget este atât de facilă încât e un sport cu totul lipsit de sens – oricine poate obţine punctajul maxim iar jocul nu se joacă decât din plictiseală. Dar dacă studiatul degetului vi se pare sub demnitatea dumneavoastră, ia gândiţi-vă ce anume trebuie să se întâmple de fapt ca să observăm un obiect din mediu – deget, gogoaşă cu glazură sau lup turbat. În scurtul interval dintre momentul în care lumina care s-a reflectat de pe suprafaţa obiectului ne atinge ochii şi cel în care am devenit conştienţi de existenţa lui, creierul trebuie să extragă şi să analizeze trăsăturile obiectului şi să le compare cu informaţia stocată în memorie pentru a identifica ce este obiectul respectiv şi ce-ar trebui să facem cu el. Astea-s chestii complicate – atât de complicate, încât niciun om de ştiinţă nu înţelege încă precis cum se întâmplă şi niciun computer nu poate simula

trucul –, dar e exact acel gen complicat de chestii pe care le face creierul cu o viteză şi o acurateţe excepţionale. De fapt, el realizează astfel de analize cu un asemenea profesionalism, încât nu facem decât să ne uităm la stânga, să vedem un lup, să ne speriem şi să ne pregătim să aprofundăm analiza din spatele unui copac.

Să ne gândim un moment cum *ar trebui* să se desfăşoare privitul. Dacă ar fi să proiectezi un creier pornind de la zero, probabil că l-ai face astfel încât să identifice *mai întâi* obiectele din mediu („Colţi ascuţiţi, blană maro, pufneli ciudate, bale fierbinţi – aoleu, dar acesta-i un lup turbat!”) şi *pe urmă* să-şi dea seama ce să facă („Cea mai bună idee e s-o şterg imediat”). În schimb, primele care s-au dezvoltat au fost funcţiile esenţiale, cele de mai puţină importanţă fiind adăugate mai târziu, în cursul mileniilor care au urmat, precum clopoţeii şi fluierele, ceea ce face ca părţile cu adevărat importante din creier (cele care controlează respiraţia, de exemplu) să se afle la bază, iar cele fără de care ai putea probabil trăi (cum sunt cele care-ţi controlează starea de spirit) să fie situate deasupra lor, ca îngheţata în cornet. Aşa cum apar lucrurile, să-ţi iei picioarele la spinare din faţa lupilor turbaţi este mult mai important decât să ştii ce sunt. Într-adevăr, acţiuni precum fuga sunt de o importanţă atât de vitală pentru supravieţuirea mamiferelor terestre din care provenim, încât evoluţia n-a vrut să-şi asume niciun risc şi a proiectat creierul să răspundă mai *întâi* la întrebarea „Ce să fac?” şi abia apoi la întrebarea „Ce e?” 1. Experienţele au demonstrat că, în momentul în care întâlnim un obiect, creierul nu-i analizează decât vreo câteva dintre caracteristicile-cheie şi apoi utilizează prezenţa sau absenţa acestora ca să ia o singură şi foarte simplă decizie: „Este un lucru important la care ar trebui să reacţionez imediat?”[80] Lupii turbaţi, copiii care plâng, pietrele aruncate, colegii care ne cheamă, prada ghemuită, toate acestea contează foarte mult în jocul de-a supravieţuirea,

80 J. LeDoux, The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life (New York: Simon & Schuster, 1996).

care ne impune să trecem la acţiune imediată când dăm de ele şi să nu ne pierdem timpul cu reflecţii asupra aspectelor mai detaliate ale identităţii lor. Ca atare, creierul este proiectat astfel încât să decidă mai întâi de toate dacă obiectele contează şi pe urmă să spună ce sunt. Aceasta înseamnă că, atunci când întorci capul la stânga, există o fracţiune de secundă în care creierul *nu ştie* că vede un lup, *conştientizând* însă că vede ceva de temut.

Cum se poate însă întâmpla aşa ceva? Cum să ştim că un lucru e de temut dacă nu ştim ce e? Pentru a înţelege cum se poate petrece aşa ceva, să ne gândim cum am proceda la identificarea unei persoane care se îndreaptă spre noi traversând un pustiu imens. Primul lucru care ne-ar sări în ochi ar fi o urmă de-abia perceptibilă de mişcare la orizont. Pe măsură ce ne-am concentra privirea, ne-am da curând seama că e vorba despre mişcarea unui obiect care se îndreaptă spre noi. Venind din ce în ce mai aproape, am vedea că mişcarea este de natură biologică, pe urmă că obiectul biologic este un biped, apoi că e om, apoi că e vorba despre o femeie şi mai pe urmă că este o femeie grasă cu păr negru îmbrăcată cu un tricou pe care scrie Budweiser şi la sfârşit că – ia te uită, ce-o fi căutând mătuşa Mabel în Sahara? Identificarea mătuşii Mabel este un *proces în desfăşurare* – cu alte cuvinte, începe destul de general şi se conturează mai precis în timp, până la rezultatul final: o reuniune de familie. În mod asemănător, identificarea unui lup la pândă se realizează în timp – deşi în doar câteva milisecunde – şi evoluează şi ea de la general la particular. Cercetarea demonstrează că există suficientă informaţie în etapele de început, generale, ale acestui proces de identificare pentru a decide dacă un obiect trebuie să ne provoace teamă, dar nu suficientă informaţie pentru a şti ce este obiectul respectiv. În momentul în care creierul decide că se află în prezenţa unui lucru înfricoşător, acesta ne instruieşte glandele să producă hormoni care să creeze o stare de alertă fiziologică sporită – creşte tensiunea, se măreşte pulsul, pupilele se dilată, muşchii se încordează, ceea ce ne

pregăteşte pentru intrarea în acţiune. Înainte să fi terminat analiza completă care să ne permită să ne dăm seama că obiectul este un lup, creierul ne-a pus deja trupul în regim de „fii gata să o iei la fugă”, fremătând şi nerăbdător.

Faptul că ne putem simţi alertaţi fără să ştim exact ce anume a declanşat această stare are implicaţii importante asupra capacităţii noastre de a ne identifica propriile emoţii.[81]

Cercetătorii au studiat, de exemplu, reacţiile unor tineri care traversau un pod suspendat, lung şi îngust, făcut din scânduri şi cabluri de sârmă, care se legăna la 70 de metri deasupra râului Căpitano în nordul Provinciei Vancouver.[82] Fiecare dintre ei a fost abordat de o tânără şi întrebat dacă n-ar vrea să completeze un chestionar şi, după completarea acestuia, tânăra îi dădea numărul ei de telefon, oferindu-se să-i explice mai în detaliu proiectul ei de studiu dacă o sună. Iată care era şmecheria: tânăra i-a abordat pe unii pe când traversau podul şi pe alţii după ce-l traversaseră. Aşa cum a reieşit ulterior, probabilitatea de a suna la numărul respectiv în zilele următoare a fost mult mai mare în cazul celor abordaţi în timpul traversării. De ce? Cei care o întâlniseră în mijlocul podului suspendat care se legăna erau într-o stare de alertă fiziologică intensă, pe care în mod obişnuit ar fi descris-o drept frică. Dar pentru că erau intervievaţi de o tânără atrăgătoare, au confundat starea cu atracţia sexuală. Se pare că, sentimente pe care le interpretezi ca frică în prezenţa unei prăpăstii adânci pot fi interpretate drept dorinţă, în prezenţa unui decolteu adânc – ceea ce înseamnă pur şi simplu că *ne putem* înşela cu privire la ceea ce simţim.[83]

---

81 S. Schächter şi J. Singer, „Cognitive, Social and Physiological Determinants of Emotional State“, Psychological Review 69: 379-99 (1962).

82 D.G. Dutton şi A.P. Aron, „Some Evidence for Heightened Sexual Attraction Under Conditions of High Anxiety“, Journal of Personality and Social Psychology 30: 510-17 (1974).

83 Este interesant de observat şi faptul că simpla identificare a unei

În plăcută amorţeală

Autorul Graham Greene scria: „Ura pare a stimula acelaşi glanda p. a şi dragostea”.[84] într-adevăr, cercetările arată că starea de excitare fiziologică poate fi interpretată în diferite feluri, iar felul în care o interpretăm depinde de ce anume credem noi că a declanşat-o. Frica poate fi confundată cu dorinţa, teama cu sentimentul de vină,[85] ruşinea cu anxietatea.[86] Dar numai pentru că nu ştim întotdeauna cum se *numeşte* experienţa emoţională pe care o încercăm, nu înseamnă şi că nu ne dăm seama *cum* e, nu? Se poate să n-o denumim corect şi să nu ştim ce-a provocat-o, dar ştim întotdeauna ce ne face să simţim, nu? E posibil oare să credem că simţim *ceva* când de fapt nu simţim *nimici* Filosoful Daniel Denett formula întrebarea astfel:

Să presupunem că unei persoane i se sugerează post-hipnotic că, la trezire, va avea o durere la încheietura mâinii. Dacă hipnoza funcţionează, e un caz de durere indusă prin hipnoză sau doar de persoana căreia i-a fost indusă părerea că suferă de o durere? Dacă răspunzi că hipnoza a indus o durere reală, ce-ar fi fost dacă sugestia posthipnotică ar fi fost: „Când te trezeşti, o să crezi că ai o durere la încheietura mâinii? lt Dacă hipnoza funcţionează, situaţia este aceeaşi? Oare a crede că ai o durere nu este acelaşi lucru cu a o avea?[87]

---

emoţii o poate câteodată elimina. Vezi A.R. Hariri, S.Y. Bookheimer şi J.C. Mazziotta, „Modulating Emotional Response: Effects of a Neocortical Network on the Limbic System“, NeuroReport II: 43-48 (2000); precum şi M.D. Lieberman et al., „Two Captains, One Ship: A Social Cognitive Neuroscience Approach to Disrupting Automatic Affective Processes“ (manuscris nepublicat, UCLA, 2003).

84 G. Greene, The End of the Affair (New York: Viking Press, 1951), 29.

85 R.A. Dienstbier şi P.C. Munter, „Cheating As a Function of the Labeling of Natural Arousal“, Journal of Personality and Social Psychology 17: 208-13 (1971).

86 M.P. Zanna şi J. Cooper, „Dissonance and the Pill: An Attribution Approach to Studying the Arousal Properties of Dissonance“, Journal of Personality and Social Psychology 29: 703-9 (1974).

87 D.C. Dennet, Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and

La prima vedere, ideea că putem crede în mod greşit că simţim durere pare ridicolă fie şi numai pentru că diferenţa dintre *a simţi durerea* şi *a crede că simţi durerea* seamănă foarte mult cu un construct verbal. Dar să mai privim o dată ideea asta, reflectând la următorul scenariu: stai la masă într-o cafenea, pe trotuar, savurând un expresso aromat şi răsfoind mulţumit ziarul de duminică. Oamenii se plimbă de colo-colo, bucurându-se de dimineaţa plăcută, iar gesturile amoroase ale unei perechi de tineri de la o masă alăturată dovedesc magia nemuritoare a primăverii... Trilul unui sticlete accentuează aroma îmbietoare de cornuri proaspete care se răspândeşte din patiserie. Articolul pe care îl citeşti despre reforma modului de finanţare a campaniilor este destul de interesant şi toate-s bune – până-ţi dai dintr-odată seama că ai ajuns la paragraful trei, iar undeva pe la mijlocul primului paragraf ai început să simţi miros de copt şi să auzi ciripit de păsărele şi că acum n-ai absolut nicio idee despre ce citeşti. Ai citit cu adevărat paragraful al doilea sau doar ai visat că-l citeşti? Te întorci repede şi-l parcurgi şi-ţi dai seama că toate cuvintele îţi sună familiar. Pe măsură ce le reciteşti, îţi aduci chiar aminte cum le rostea lectorul acela din capul tău care seamănă uimitor cu tine şi a cărui voce s-a scufundat timp de un paragraf sau două în dulcea distragere a anotimpului.

Ne confruntăm cu două întrebări. Mai întâi: ai trăit paragrafele când le-ai citit prima dată? Şi cea de a doua: dacă da, îţi dădeai seama că le trăieşti? Răspunsurile sunt „da”, respectiv „nu”. Ai trăit paragraful şi din cauza asta îţi era atât de familiar când l-ai recitit. Dacă ai fi avut pe masă un dispozitiv care să-ţi urmărească mişcările globilor oculari, ţi-ar fi arătat că nu te-ai oprit din citit. De fapt, erai exact în mijlocul lecturii când te-ai surprins deodată... te-ai surprins... te-ai surprins făcând *cel* Trăind o experienţă fără să fii conştient de ea – asta te-ai surprins făcând. Hai s-o iau un pic mai domol cu cuvintele astea ca să nu începeţi să ascultaţi cântecul strident al vreunui

---

Psychology (Cambridge, Mass.: Bradford/MIT- Press, 1981), 218.

graur. Cuvântul *experienţă* provine din latinescul *experientia*, care înseamnă „a încerca”, pe când cuvântul *conştient* provine din *conscius*, tot din limba latină, cu sensul de „ştiutor”, iar din 1837 cu cel de „activ, treaz”. Experienţa implică participare la un eveniment, în timp ce conştienţa se referă la observarea acestuia, în orice conversaţie normală, cele două cuvinte se pot substitui unul altuia fără prea mari deosebiri semantice, dar au declinări diferite. Unul ne dă sentimentul angajării, iar celălalt pe cel de a-ţi da seama de angajamentul respectiv. Unul denotă reflecţie, pe când celălalt, obiectul reflectat. De fapt, conştienţa poate fi considerată un fel de experienţă a propriei experienţe.[88] Când doi oameni discută în contradictoriu dacă un câine este conştient sau nu, unul foloseşte termenul acesta în sensul foarte îndepărtat de cel corect, ca fiind „capabil de experienţă” în timp ce celălalt în cel de „capabil de cunoaştere”. Câinii nu-s pietre, spune unul, aşa că sigur că sunt conştienţi. Câinii nu-s oameni, răspunde celălalt, aşa că sigur nu-s conştienţi. Amândoi au probabil dreptate. Probabil câinii au într-adevăr experienţa a ce înseamnă galben şi dulce: un câine simte ceva aflat în faţa unui obiect dulce, galben, chiar dacă oamenii n-or să poată niciodată şti ce anume este acel ceva. Dar e improbabil ca, în acelaşi timp, câinele care are experienţa respectivă să fie şi conştient că o are, gândind în timp ce mestecă: „Grozav pişcot!”

Diferenţa dintre experienţă şi conştienţă este greu de surprins pentru că, mai mereu, ele se potrivesc atât de bine. Înfulecăm un pişcot, avem senzaţia de dulce, suntem conştienţi că trăim senzaţia de dulce şi nimic din toate astea nu pare nici măcar pe departe dificil. Dar, dacă legătura tipic strânsă între experienţă şi conştienţă ne face să bănuim că diferenţa dintre cele două este un exerciţiu speculativ, n-ai decât să dai un pic banda înapoi şi să te imaginezi din nou la cafenea, exact în momentul în care îţi

88 J.W. Schooler, „Re-representing Consciousness: Dissociations Between Consciousness and Meta-Consciousness“, Trends in Cognitive Science 6: 339-44 (2002).

aruncai privirea pe articol iar mintea îţi era pe punctul de a se îndrepta alene ca să contemple sunetele şi aromele din jur. Acum apăsaţi pe *JPLAY* şi imaginaţi-vă că mintea v-o ia la plimbare, se rătăceşte şi nu se mai întoarce. Chiar aşa. Imaginaţi-vă că, în timp ce aveţi experienţa articolului din ziar, conştienţa vi se eliberează permanent de experienţă iar voi nu vă mai surprindeţi rătăcind – adică nu mai descoperiţi cu o tresărire că de fapt citiţi. Perechea de tineri de la masa de alături se opreşte din mângâieri suficient de mult timp ca să se aplece spre tine şi să te întrebe de ultimele ştiri despre proiectul de reformă a modului de finanţare a campaniilor, iar tu le explici cu răbdare că n-ai cum să ştii pentru că, aşa cum cu siguranţă şi-ar da seama şi ei dacă ar fi atenţi şi la altceva decât la propriile glande, asculţi cu încântare sunetele primăverii şi *nu citeşti un ziar*. Tinerii rămân cu gura căscată la un asemenea răspuns pentru că, după câte văd ei, chiar ţii un ziar în mână şi ochii îţi aleargă de fapt de la un rând la altul, chiar în timp ce negi. După ce mai şuşotesc un pic şi se mai sărută o dată, se hotărăsc să verifice ca să afle dacă spui adevărul. „Vă rugăm să ne scuzaţi că vă deranjăm din nou, dar vrem neapărat să aflăm câţi senatori au votat săptămâna trecută în favoarea proiectului de reformă a modului de finanţare a campaniilor şi am vrea să fiţi aşa de bun să faceţi şi o presupunere”. Pentru că adulmeci mirosul îmbietor de cornuri, asculţi trilurile păsărelelor şi *nu citeşti un ziar*, habar n-ai câţi senatori au votat în favoarea proiectului de lege. Dar se pare că singura cale de a-i face pe oamenii ăştia ciudaţi să-şi vadă de treburile lor este să le spui totuşi ceva, aşa că arunci şi tu un număr la întâmplare şi zici: „Patruzeci şi unu… cum vi se pare?” Şi, aşa cum se aşteptau cu toţii cu excepţia ta, numărul este cel exact.

Scenariul acesta poate părea prea bizar pentru a fi real (la urma urmei, ce probabilitate există ca patruzeci şi unu de senatori să voteze realmente o reformă a modului de finanţare a campaniilor?), dar e şi ciudat şi adevărat în acelaşi timp. Experienţa noastră vizuală şi conştienţa

asupra ei sunt generate de părţi diferite din creier şi, ca atare, anumite tipuri de afectare cerebrală (mai precis leziunile apărute în zona corticală de receptare primară a vederii, cunoscută drept VI, o poate afecta pe una fără să o afecteze şi pe cealaltă, făcând să dispară legătura care este de obicei foarte strânsă dintre experienţă şi conştienţă. De exemplu, cei care suferă de afecţiunea numită *vedere oarbă* nu sunt conştienţi că văd şi sunt foarte convinşi când spun că sunt complet orbi.11 Scanările cerebrale le confirmă afirmaţiile, arătând o activitate redusă în zonele asociate în mod normal cu conştientizarea experienţei vizuale. Pe de altă parte, aceleaşi teste demonstrează o activitate normală în zonele asociate cu vederea.[89] Aşa că, dacă îndreptăm un flash de lumină pe un punct de pe perete şi întrebăm o astfel de persoană dacă a văzut lumina pe care tocmai am proiectat-o, o să ne spună „Sigur că nu, după cum se poate vedea din faptul că sunt însoţit de un câine educat să ghideze persoanele nevăzătoare, sunt orb”. Dar dacă-i cerem să ne spună unde bănuieşte că a apărut lumina („încearcă, arată cu degetul, spune ceva, indică un loc la întâmplare, dacă vrei”) persoana va „ghici” corect mult mai des decât ne-am aştepta de la o simplă întâmplare. Persoana respectivă *vede*, dacă prin *vedere* înţelegem că are experienţa luminii şi dobândeşte informaţii despre locul în care apare lumina, dar e oarbă, dacă prin *orb* înţelegem că nu este conştientă că a văzut. Ochii persoanei respective proiectează filmul realităţii pe micul ecran din capul ei, dar publicul este în foaier, ocupat să-şi cumpere floricele.

Această disociere dintre conştientizare şi experienţă poate duce la apariţia aceloraşi ciudăţenii în privinţa emoţiilor noastre. Unii oameni par a fi profund conştienţi în legătură cu sentimentele şi stările lor sufleteşti, şi pot avea chiar un talent demn de un romancier de a descrie fiecare aspect şi nuanţă a acestora. Alţii dintre noi venim echipaţi cu un vocabular emoţional oarecum mai redus care, spre marea suferinţă a partenerilor noştri mai

89 L. Weiskrantz, Blindsight (Oxford: Oxford University Press, 1986).

romantici, constă din cuvinte şi expresii precum *bun*, *nu prea bun* şi *Nu ţi-am spus eu*? Dacă deficitul nostru de exprimare este atât de profund şi extins încât apare chiar şi în afara sezonului de fotbal, am putea suferi de ceea ce se numeştărex/rim/intermen cu sensul literal de „absenţă a cuvintelor care să descrie stări emoţionale”. Dacă întrebi un alexitimic *ce* simte, de obicei îţi va răspunde „Nimic”, iar dacă îl întrebi cum se simte, îţi va răspunde „Nu ştiu”. Dar, vai, boala de care suferă ei nu se vindecă printr-un dicţionar de buzunar sau un curs rapid de elocvenţă, pentru că alexitimicilor nu le lipseşte atât lexiconul afectiv tradiţional, cât conştienta introspectivă a stărilor lor emoţionale. Aceştia par să *aibă* sentimente, dar par pur şi simplu să nu fie conştienţi de ele. De exemplu, când cercetătorii le arată unor voluntari imagini care induc emoţii – scene de amputări sau accidente – reacţiile lor fiziologice nu sunt cu nimic deosebite de cele ale persoanelor normale. Dar dacă le ceri să ierarhizeze verbal neplăcerea cauzată de vederea acestor imagini, sunt în mod incontestabil mai puţin apţi decât o persoană normală să facă distincţia între astfel de imagini şi pozele cu curcubeie şi căţei.[90] Există anumite indicii că alexiţimia este provocaţăjlexx disfuncţie a mrt-xului singular anterior, care este o parte a-creierului despre care se ştie că ne mediază conştientizarea multor lucruri, inclusiv a stărilor interioare.[91] Exact în acelaşi fel în care decuplarea conştienţei şi a experienţei vizuale poate da naştere vederii oarbe, tot aşa şi decuplarea conştienţei de experienţa emoţională poate provoca ceea ce s-ar putea numi *mwrţirlâa simţuri*lor – Se pare că, măcar pentru anumiţi oameni şi doarditeodată. este *într-adevăr* posibil să fie fericituristi, plictisiţi sau curioşi şi săxua-stic.

---

90 E.J. Vanman, M.E. Dawson şi P.A. Brennan, „Affective Reactions in the Blink of an Eye: Individual Differences in Subjective Experience and Physiological Responses to Emotional Stimuli“, Personality and Social Psychology Bulletin 24: 994-1005 (1998).

91 R.D. Lane et al., „Is Alexithymia the Emotional Equivalent of Blindsight?“, Biological Psychiatry 42: 834-44 (1997).

Încălziţi fericirometrul

Era odată ca niciodată un Dumnezeu cu barbă, care a făcut un pământ mititel, plat, pe care l-a plasat în mijlocul cerului în aşa fel încât omul să fie în centrul tuturor lucrurilor. După aceea, a venit fizica şi a complicat lucrurile cu big-banguri, quarkşi sau superstringuri, iar rezultatul tuturor acestor analize critice este că, acum, câteva sute de ani mai târziu, majoritatea oamenilor habar n-au unde sunt. Psihologia a creat şi ea nişte probleme acolo unde altă dată nu erau, scoţând la lumină defectele înţelegerii intuitive a propriului sine. Este posibil ca universul să aibă mai multe dimensiuni introduse una într-alta, se poate ca şi timpul să se oprească odată şi odată sau s-o ia înapoi, şi poate că oamenii ca noi nici n-au fost destinaţi vreodată să-i sondeze vreo bucăţică. Există însă un lucru pe care putem conta întotdeauna şi acesta este propria noastră experienţă. Filosoful şi matematicianul René Descartes conchidea că experienţa proprie este *singurul* lucru despre care putem fi complet siguri şi că toate celelalte pe care credem că le ştim nu sunt decât deduse din aceasta. Şi totuşi, am văzut că, atunci când afirmăm cu moderată precizie ce anume vrem să spunem când folosim cuvinte precum *fericire*, tot nu putem fi siguri că doi oameni care afirmă că sunt fericiţi au o trăire identică sau că fericirea pe care o trăim acum e diferită de fericirile anterioare, sau că sentimentul pe care îl trăim este *într-adevăr* unul de fericire. Dacă obiectivul ştiinţei este să ne facă să ne simţim jenaţi şi ignoranţi când vorbim despre lucruri pe care odată le înţelegeam perfect, atunci psihologia a reuşit cel mai bine.

Dar, ca şi fericirea, *ştiinţă* este unul din acele cuvinte care are prea multe sensuri pentru prea mulţi oameni şi, prin urmare, riscă deseori să nu mai aibă niciun sens. Tatăl meu este un renumit biolog care, după ce a reflectat timp de zeci de ani asupra acestei probleme, mi-a revelat de curând că psihologia n-are cum să fie ştiinţă pentru că o ştiinţă trebuie să utilizeze electricitatea. Şocurile electrice la glezne pare-se că nu contează. Propria mea definiţie

asupra ştiinţei este un pic mai eclectică, dar lucrul cu care şi eu şi tatăl meu precum şi majoritatea oamenilor de ştiinţă suntem de acord este că, dacă un lucru nu poate fi măsurat, atunci nu poate fi studiat ştiinţific. Poate fi studiat şi s-ar putea chiar afirma că studiul unor asemenea lucruri necuantificabile merită mai mult efort decât toate ştiinţele puse cap la cap. Însă spunem că nu e ştiinţă pentru că ştiinţa este legată de măsurători, iar dacă un lucru nu se poate măsura – adică dacă nu poate fi comparat cu un ceas sau cu o riglă sau altceva decât cu sine – nu este un potenţial obiect de cercetare ştiinţifică. Aşa cum am văzut, este extrem de dificil să măsurăm fericirea unei persoane şi să fim pe deplin convinşi de valabilitatea şi seriozitatea măsurătorii respective. Se poate întâmpla ca oamenii să nu ştie ce simt, sau să nu-şi aducă aminte ce-au simţit, şi chiar dacă o fac, oamenii de ştiinţă n-au niciodată cum să ştie exact cum se potriveşte descrierea cu realitatea trăirii respective, şi deci nu pot şti precis cum să interpreteze afirmaţiile oamenilor. Toate acestea sugerează că studiul ştiinţific al experienţei subiective este inerent un demers dificil.

Dificil, da, dar nu imposibil, pentru că marginile prăpastie! dintre experienţe pot fi unite – nu cu bârne sau cu autostrăzi de şase benzi, băgaţi de seamă, ci cu o bucată de frânghie rezonabil de groasă –, cu condiţia să acceptăm trei premise.

Măsuraţi corect

Cea dintâi premisă ţi-o poate dezvălui orice dulgher: uneltele imperfecte sunt un adevărat chin, dar sunt cu siguranţă mai bune decât bătutul cuielor cu dinţii. Natura experienţei subiective sugerează că nu va exista niciodată un *fericirometru* – un instrument în care să ne putem încrede total, care să-i permită unui observator să măsoare cu acurateţe deplină caracteristicile experienţei subiective ale altei persoane, în aşa fel încât măsurarea să poată fi realizată, înregistrată şi comparată cu altele.[92] Dacă

92 Economistul Francis Edgeworth, care a trăit în secolul al XIX-lea, numea acest instrument hedonimetru. Vezi F.Y. Edgeworth,

pretindem un astfel de nivel de perfecţiune de la instrumentele noastre, atunci mai bine ne-am împacheta monitoarele pentru mişcări oculare, scanerele cerebrale şi eşantioanele de culori ca să lăsăm studiul experienţei subiective pe seama poeţilor, care au făcut treabă bună cu ea în primele vreo câteva mii de ani. Fiecare a introdus un anume grad de eroare în observaţiile permise, ceea ce explică de ce guvernele şi universităţile plătesc în fiecare an sume de bani strigătoare la cer pentru o versiune un pic îmbunătăţită din fiecare. Şi dacă ne eliberăm de toate cele care nu ne permit decât aproximări imperfecte ale adevărului, atunci este nevoie să renunţăm nu numai la psihologie şi la ştiinţele fizice, ci şi la drept, economie şi istorie. Pe scurt, dacă adoptăm standardul de perfecţiune în toate demersurile noastre, nu ne mai rămân decât matematica şi Carta Albă. Aşa că poate este nevoie să acceptăm un grad oarecare de inexactitate şi să nu ne mai plângem.

Cea de a doua premisă este aceea că dintre toate instrumentele deficitare posibile de măsurare a experienţei subiective, raportarea onestă, în timp real, a individului atent este cea mai puţin viciată.[93] Există multe modalităţi de măsurare a fericirii, desigur, iar unele *par* să fie mult mai riguroase, ştiinţifice şi obiective decât afirmaţiile proprii ale unei persoane. De exemplu, electromiografia ne permite să măsurăm semnalele electrice produse de muşchii striaţi ai feţei, cum ar fi *corrugator supercillia*, care încruntă fruntea când avem o trăire neplăcută, sau *zygomaticus major*, care ne trage colţurile gurii spre urechi atunci când zâmbim. Fiziografia ne permite să măsurăm activitatea electrodermică, respiratorie şi cardiacă a sistemului nervos autonom, care suferă, toate,

Mathematical Psychics: An Essay, on The Application of Mathematics to the Moral Sciences (London: Kegan Paul 1881).

93 N. Schwarz şi F. Strack, „Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications“, în Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology, ed. D. Kahmeman, E. Diener şi N. Schwarz (New York: Russell Sage Foundation, 1999), 61-84; D. Kahneman, „Objective Happiness“, în Well-being, 3-25.

modificări în momentul în care se trăiesc emoţii puternice. Electroencefalografia, tomografia cu emisie de pozitroni şi imaginea cu rezonanţă magnetică ne permit să măsurăm activitatea electrică şi fluxul sanguin în diferite zone ale creierului, cum ar fi cortexul prefrontal stâng şi drept, care tind să fie active când trecem prin emoţii pozitive sau negative. Chiar şi un ceas poate fi un dispozitiv util de măsurare a fericirii, deoarece persoanele luate prin surprindere au tendinţa de a clipi mai rar când se simt fericite decât atunci când resimt teamă sau anxietate.[94]

Cercetătorii care se sprijină pe raportările oneste şi în timp real ale persoanelor atente simt deseori nevoia să-şi apere opţiunea amintindu-ne că aceste raportări se corelează puternic cu alte mijloace de măsurare a fericirii. Dar, într-un fel, e tocmai pe dos. La urma urmei, singurul motiv pentru care aceste evenimente trupeşti – de la dinamica musculară la fluxul sanguin cerebral – sunt interpretate ca indici de fericire este acela că *oamenii afirmă că sunt*. Dacă ar pretinde cineva că simte o furie dezlănţuită sau o deprimare neagră, adâncă, atunci când se contractă muşchiul zigomatic, când li se răreşte clipitul iar regiunea anterioară stângă a creierului li se umple cu sânge, atunci ar trebui să ne revizuim interpretarea acestor modificări fiziologice şi să le interpretăm în schimb drept indici de nefericire. Dacă vrem să aflăm ce simte o persoană, trebuie să începem prin a recunoaşte faptul că există un singur observator plasat în punctul esenţial de observaţie. S-ar putea să nu-şi amintească întotdeauna ce-a simţit înainte şi să nu fie mereu conştientă de ce simte în momentul respectiv. Raportările persoanei pot să ne surprindă, amintirile ei ne pot trezi scepticismul şi ne poate îngrijora capacitatea ei de a folosi limbajul în acelaşi fel în care o facem noi. Dar, când încetăm să ne mai frângem mâinile, suntem obligaţi să admitem că acea persoană este *singura* care are o *cât de mică* şansă să descrie „cum se văd lucrurile dinăuntru”, motiv pentru

94 R.J. Larsen şi B.L. Fredrickson, „Measurement Issues in Emotion Research“, în Well-Being, 40-60.

care afirmaţiile ei servesc drept etalonul de aur cu care se compară toate celelalte mijloace de măsurare. Avem şi mai mare încredere în afirmaţiile respective atunci când se potrivesc cu ce ne spun alţi observatori, mai puţin privilegiaţi, atunci când avem încredere că persoana îşi evaluează experienţa în acelaşi context în care o facem şi noi şi aşa mai departe. Dar chiar şi când toţi aceşti indicatori de fericire corespund întocmai, nu putem fi perfect siguri că ştim adevărul despre lumea interioară a persoanei în cauză. Putem totuşi să fim siguri că ne-am apropiat la maximum posibil pentru un observator, iar acest lucru *trebuie* să ne satisfacă.

Măsuraţi frecvent

Cea de a treia premisă este aceea că imperfecţiunile de măsurare sunt totdeauna o problemă, care nu devine însă devastatoare decât atunci când nu le recunoaştem. Dacă avem o zgârietură adâncă pe ochelari şi nu ştim, putem conchide în mod eronat că în textura spaţiului a apărut o mică fisură care ne urmăreşte peste tot. Dar dacă ştim de existenţa zgârieturii, ne putem strădui s-o eliminăm ca factor din observaţii, aducându-ne aminte că aparenta crăpătură în spaţiu nu e de fapt decât o deficienţă a dispozitivului pe care îl utilizăm pentru a-l observa. Ce pot face oamenii de ştiinţă ca să „vadă prin” deficienţele inerente ale raportărilor de experienţe subiective? Răspunsul poate fi găsit într-un fenomen pe care statisticienii îl numesc *legea numerelor mari*.

Mulţi dintre noi au o idee greşită despre numerele mari, şi anume că sunt ca numerele mici, numai că mai mari. Ca atare, ne aşteptăm să facă *mai mult* din ce fac cele mici dar nu *altfel* Astfel, de exemplu, ştim că doi neuroni care fac un schimb de semnale electrochimice prin axoni şi dendrite n-au cum să fie conştienţi. Celulele nervoase nu sunt altceva decât mecanisme simple, mai puţin complexe decât aparatele de emisie-recepţie de la supermarket, şi nu fac decât un lucru simplu, şi anume să reacţioneze la substanţele chimice care ajung la ele, prin eliberarea propriilor lor substanţe chimice. Dacă vom

continua nepăsători să credem că zece miliarde de astfel de mecanisme simple nu pot face decât zece miliarde de acţiuni simple, n-o să ne putem da niciodată seama că miliarde de astfel de celule pot face lucruri pe care două, zece sau zece mii nu le pot face. Conştienţa este exact acest gen de proprietate emergentă – fenomen apărut în parte ca rezultat al simplului *număr mare* de interconexiuni între neuronii creierului uman şi care nu există în niciuna dintre părţile respective şi nici în conexiunea doar a câtorva.[95] Din fizica cuantică învăţăm o lecţie asemănătoare. Ştim că particulele subatomice au ciudata & upinunata capacitate de a exista în două locuri în acelaşi timp, şi, dacă presupunem că orice lucru alcătuit din astfel de particule trebuie să se comporte la fel, atunci trebuie să ne aşteptăm ca toate vacile să se afle în toate grajdurile posibile în acelaşi timp. Unde în mod evident nu sunt, pentru că fixitatea este o altă astfel de proprietate care apare din interacţiunea unui număr enorm de părţi componente teribil de mici care în sine nu posedă acest lucru. Pe scurt, mai mult nu e doar mai mult, ci *câteodaiăjealtceva* decât mai puţin.

Magia numerelor mari şi legile probabilităţii funcţionează împreună ca să remedieze multe dintre problemele asociate cu măsurarea imperfectă a experienţei subiective. Ştiţi că, dacă dai de mai multe ori cu un ban adevărat, capul trebuie să iasă cam de jumătate de ori. Prin urmare, dacă n-aveţi nimic mai bun de făcut marţi seara, vă invit să ne întâlnim la Barul Grafton Street din Piaţa Harvard ca să jucăm un joc adorabil de stupid care se numeşte „împarte nota de plată cu Dan”. Iată cum se joacă: arunci în sus un ban, eu spun cap, tu spui pajură, iar cel care pierde îi plăteşte bunului barman, Paul, pentru fiecare rând de bere. Acum, dacă am arunca moneda de patru ori şi eu aş câştiga de trei, faptul respectiv ar fi cu

95 M. Minsky, The Society of Mind (New York: Simon & Schuster, 1985); W.G. Lycan, „Homuncular Functionalism Meets PDP“, în Philosophy and Connectionist Theory, ed. W. Ramsey, S.P. Stich şi D.E. Rumelhart (Mahwah N.J.: Lawrence Erlbaum, 1991), 259-86.

siguranţă pus pe seama ghinionului şi m-aţi provoca la săgeţi. Dar dacă am arunca moneda de patru milioane de ori şi eu aş câştiga de trei milioane, atunci probabil că aţi face cu toţii o comandă mare de smoală şi pene. Nu de alta dar, chiar şi dacă habar n-aveţi de teoria probabilităţilor, tot intuiţi faptul că, atunci când e vorba de numere mici, micile imperfecţiuni – vreo pală întâmplătoare de vânt sau vreo urmă de transpiraţie pe deget, pot influenţa rezultatul jocului. Dar când ai de a face cu numere mari, asemenea imperfecţiuni încetează să mai conteze. Se poate ca la vreo câteva aruncări să fi avut degetele transpirate, după cum s-ar fi putut să fi bătut puţin şi vântul de vreo câteva ori, iar astfel de imperfecţiuni ar putea explica foarte bine de ce-a ieşit cap de mai multe ori decât era de aşteptat. Ce probabilitate există însă ca din cauza acestor imperfecţiuni să iasă cap de un milion de ori mai mult decât ne aşteptam? Infime, îţi şopteşte intuiţia, iar intuiţia ta e pe fază. Şansele sunt atât de infinitezimale, încât tind spre zero.

Aceeaşi logică se poate aplica şi în domeniul experienţei subiective. Să presupunem că avem doi voluntari cărora le oferim două experienţe menite să-i facă fericiţi – să zicem că unuia îi dăm un milion de dolari şi celuilalt un revolver de calibru redus. Îi cerem pe urmă fiecăruia să ne spună cât de fericit e. Noul îmbogăţit o să ne spună că e în extaz, iar proaspătul purtător de armă că e oarecum mulţumit (deşi poate că nu atât de mulţumit pe cât ar trebui făcut un voluntar înarmat). Este posibil ca cei doi să aibă aceleaşi experienţe emoţionale subiective dar să le descrie diferit? Da. Proaspătul milionar poate demonstra mai curând politeţe decât bucurie. Sau poate că noul proprietar de pistol trăieşte un adevărat extaz dar, din cauză că a dat de curând mâna cu Dumnezeu în apropierea Marii Bariere de Corali, îşi descrie extazul ca o simplă satisfacţie. Aceste probleme sunt reale, semnificative şi am fi nebuni să conchidem pe baza celor două raportări că fericirea nu este, cum s-ar zice, o armă gata să tragă. Dar dacă am oferi un milion de pistoale şi un milion de plicuri

cu bani, şi dacă 90% dintre cei care au primit bani ar afirma că sunt mai fericiţi decât 90% dintre cei care au primit arme, probabilitatea ca noi să fim înşelaţi de particularităţi de descriere verbală devine într-adevăr foarte mică. Tot aşa, dacă o persoană ne spune că prăjitura cu cremă de banane de azi a făcut-o mai fericită decât prăjitura cu cremă de cocos de ieri, putem pe drept să ne îngrijorăm că îşi rememorează greşit experienţa anterioară. Dacă acest lucru s-ar repeta mereu, la sute sau mii de oameni, dintre care unii au gustat prăjitura cu cremă de cocos înaintea prăjiturii cu cremă de banane iar alţii după, am avea un bun motiv să bănuim că experienţele provocate de prăjituri sunt diferite, una fiind mai plăcută decât cealaltă. La urma urmei, ce probabilitate există ca *fiecare* să rememoreze greşit prăjitura cu cremă de banane ca fiind mai bună şi prăjitura cu cremă de cocos ca fiind mai rea decât în realitate?

Problema fundamentală în ştiinţa experienţei este aceea că dacă fie ipoteza limbajului comprimat fie ipoteza limbajului dilatat este corectă, atunci fiecare dintre noi poate avea o cartografiere diferită a ceea ce trăim faţă de ceea ce spunem – şi pentru că experienţele subiective nu pot fi împărtăşite altfel decât prin exprimare, adevărata natură a acestor experienţe nu poate fi niciodată măsurată perfect. Cu alte cuvinte, dacă scara experienţei şi cea a descrierii sunt calibrate un pic diferit pentru fiecare persoană care le foloseşte, atunci *cercetătorilor le este imposibil să compare afirmaţiile a doi oameni*. Aceasta este o problemă. Problema nu o ridică însă cuvântul *a compara*, ci *doi*. Doi este un număr prea mic şi când devine o mie sau două mii, calibrările diferite ale diferiţilor indivizi încep să se anuleze una pe alta. Dacă muncitorii de la fabrica în care se produc toate ruletele, riglele şi compasele s-ar face turtă la o petrecere şi ar începe să scoată milioane de instrumente cu dimensiuni uşor modificate, n-am putea fi convinşi că un dinozaur era mai mare decât un nap dacă voi l-aţi măsura pe unul şi eu pe celălalt. În definitiv, ar fi posibil să fi folosit rigle

„cherchelite”. Dar dacă sute de oameni cu sute de rigle s-ar apropia de unul dintre aceste obiecte şi l-ar măsura, am putea face o medie a acestor măsurători şi am putea deveni rezonabil de convinşi că un tyrannosaurus este într-adevăr mai mare decât o rădăcinoasă. Care e la urma urmelor probabilitatea ca toţi cei care au măsurat dinozaurul să fi folosit, aşa, din întâmplare, rigle lungite iar toţi cei care au măsurat napul să fi avut, din întâmplare, rigle comprimate? Da, *posibil* este, iar probabilitatea poate fi măsurată destul de precis, dar o să vă cruţ de calcule şi n-o să vă spun decât că şansele sunt atât de mici, încât a le scrie ar pune în pericol rezerva de zerouri a lumii.

Concluzia este următoarea: raportarea personală onestă, în timp real reprezintă o aproximare imperfectă a experienţei ei subiective dar este singura pe care o avem la dispoziţie. Dacă o salată de fructe, un iubit sau un trio de jazz este prea imperfect pentru gusturile noastre, atunci nu mai mâncăm, nu mai sărutăm şi nu mai ascultăm. Dar dacă legea numerelor mari sugerează că o măsurătoare e prea imperfectă pentru gustul nostru, n-ar trebui să ne oprim din măsurat. Dimpotrivă – ar trebui să măsurăm iar şi iar până când imperfecţiunile care ne deranjează se dau bătute în faţa afluxului de date. Aceste particule subatomice cărora le place să fie peste tot în acelaşi timp par să-şi anuleze reciproc comportamentul, astfel încât conglomerate mari de particule pe care le numim vaci, maşini şi canadieni francezi rămân exact unde le-am pus. Aplicând aceeaşi logică, strângerea atentă a unui mare număr de rapoarte legate de experienţe face ca imperfecţiunile unuia să le anuleze pe ale celuilalt. Nicio raportare individuală nu poate fi considerată ca indice imbatabil şi perfect calibrat al experienţei individului – a lui şi numai a lui – dar putem să ne încredem că dacă punem aceeaşi întrebare unui număr suficient de mare de oameni, media răspunsurilor va reprezenta un indice aproximativ corect ale experienţei medii. Ştiinţa fericirii ne impune să ne bazăm pe probabilităţi şi astfel informaţia pe

care ne-o oferă riscă întotdeauna într-o măsură oarecare să fie greşită. Dar dacă vreţi să pariaţi pe contrariul, atunci mai aruncaţi moneda o dată, scoateţi-vă portofelul şi spuneţi-i lui Paul că eu vreau bere Guinness.

Tot înainte

Unul dintre cele mai sâcâitoare cântece din istoria deseori enervantă a muzicii pop, începe cu acest vers. „Sentimente, nimic mai mult decât sentimente". Mă strâmb de fiecare dată când îl aud pentru că mi se pare întotdeauna că seamănă izbitor cu un imn care ar începe cu „Doamne, Iisuse, nimic mai mult decât Iisuse". Nimic *mai mult* decât sentimente? Ce poate fi mai important decât sentimentele? Sigur, te poţi gândi la *război* şi *pace*, sunt pacea şi războiul importante pentru altceva decât pentru sentimentele pe care le produc? Dacă războiul n-ar produce durere şi chin, dacă pacea n-ar face posibile deliciile, fie ele transcendentale, fie carnale, oare ne-ar mai păsa de vreunul dintre ele? Război, pace, artă, bani, căsătorie, naştere, moarte, boală, religie – nu sunt decât câteva din Adevăratele Mari Teme pentru care s-au vărsat oceane de sânge şi cerneală, dar ele nu sunt mari decât dintr-un singur motiv: fiecare este o sursă puternică de emoţie umană. Dacă nu ne-ar produce *sentimente* de exaltare, disperare, gratitudine şi deznădejde, tot sângele şi cerneala n-ar mai fi fost risipite. Aşa cum întreba (P] aton, „Sunt oare aceste lucruri bune din alt motiv decât că produc plăcere şi ne scapă sau ne apără de durere? Cauţi n-are a) teeva decât jjlăcerea şi durerea când spui că-simne? [96] într-adevăr, sentimentele nu numai că au semnificaţie – ele sunt însuşi sensul acestei semnificaţii. Ne aşteptăm ca orice fiinţă care simte durere la arsură şi plăcere când e hrănită să descrie prima experienţă ca *rea* şi pe cea de a doua drept *bună*, exact aşa cum ne-am aştepta şi ca o creatură din azbest, lipsită de aparat digestiv, să găsească astfel de descrieri ca fiind arbitrare. Filosofii moralei încearcă de secole să găsească altă

96 O. Jowett, Plato: Protagoras, ed. în facsimil (New York: Prentice Hall 1956).

modalitate de a defini *binele* şi *răul*, dar niciunul n-a reuşit să-i convingă pe ceilalţi (sau pe mine). Nu putem spune că un lucru e bun dacă nu spunem şi *pentru ce* e bun, şi dacă examinăm multitudinea de obiecte şi experienţe pe care specia noastră le numeşte bune şi întrebăm *pentru ce* sunt bune, răspunsul este clar: în linii mari, sunt bune pentru că ne fac fericiţi.

Dată fiind importanţa sentimentelor, ar fi frumos să putem spune precis ce sunt acestea şi cum se pot măsura. Aşa cum am văzut, acest lucru nu se poate face cu genul de precizie după care tânjesc oamenii de ştiinţă. Totuşi, dacă instrumentele metodologice şi conceptuale pe care le-a dezvoltat ştiinţa nu ne permit să măsurăm sentimentele unui individ cu deplină acurateţe, cel puţin ne permit să bâjbâim prin întuneric, înarmaţi cu rigle cherchelite ca să măsurăm duzini de indivizi, iar şi iar. Problema cu care ne confruntăm este dificilă, dar prea importantă ca s-o ignorăm: de ce nu reuşim atât de des să ne dăm seama ce ne va face fericiţi în viitor? Ştiinţa ne oferă nişte răspunsuri surprinzătoare la această întrebare şi acum, că am înţeles în mare problema şi că dispunem de o metodă generală de a o rezolva, suntem gata să le examinăm.

PARTEA A III-a

Realism

Realism (re-alism)

Concepţia că lucrurile sunt şi în realitate aşa cum par a fi în mintea noastră.

CAPITOLUL 4

În punctul orb al ochiului minţii

„Şi-acelor lucruri veşnic neştiute cu pana-i le dă trup şi-nfăţişare;

Nălucii plămădite din văzduh, El poate să îi dea sălaş şi nume”. Shakespeare, *Visul unei nopţi de vară*

Un lucru ştim cu siguranţă: nu Adolph Fischer a fost organizatorul rebeliunii. Nu el a instigat-o. De fapt, nici nu se afla prin apropiere când a fost ucis poliţistul. Dar sindicatul din care făcea el parte aruncase o provocare dominaţiei de fier pe care puternicii industriaşi din

Chicago o deţineau asupra bărbaţilor, femeilor şi copiilor a căror trudă era exploatată în atelierele lor spre sfârşitul secolului al XIX-lea, şi sindicatului cu pricina trebuia să i se servească o lecţie. Aşa că Adolph Fischer a fost judecat şi, pe baza unei mărturii plătite şi false, a fost condamnat la moarte pentru o crimă pe care n-o comisese. La data de 11 noiembrie 1887, se afla pe eşafod, uimindu-i pe toţi cu ultimele sale cuvinte: „Acesta este cel mai fericit moment din viaţa mea”. Câteva secunde mai târziu, trapa i se deschidea sub picioare, frânghia îi frângea grumazul, iar el părăsea această lume.[97]

Din fericire, visurile sale de echitate la locul de muncă n-au fost atât de uşor de exterminat. La un an după executarea lui Fischer, un tânăr sclipitor a perfecţionat procesul de fotografie uscată, şi-a lansat revoluţionarul aparat Kodak şi a devenit instantaneu cel mai bogat om din lume. În deceniile care au urmat, George Eastman a dezvoltat şi o filosofie managerială revoluţionară, oferindu-le angajaţilor săi un program mai scurt de lucru, pensii de handicap, pensie de vârstă, asigurare de viaţă, participare la profit şi, în final, o treime din acţiunile propriei companii. La data de 14 martie 1932, îndrăgitul inventator şi filantrop s-a aşezat la birou, a scris un bilet, şi-a închis grijuliu, cu capacul, stiloul şi şi-a aprins o ţigară. Şi apoi i-a luat pe toţi prin surprindere, sinucigându-se.[98]

Fischer şi Eastman constituie un fascinant contrast. Amândoi credeau că muncitorii de rând au dreptul la salarii corecte şi la condiţii decente de muncă şi amândoi şi-au dedicat o mare parte din viaţă realizării schimbării sociale, în zorii epocii industriale. Fischer a suferit un profund eşec şi a murit ca un criminal, sărac şi ponegrit. Eastman s-a bucurat de succes absolut şi a murit ca un campion, bogat şi venerat. De ce atunci un sărac care

---

97 R.O. Boyer şi H.M. Morais, Labors Untold Story (New York: Cameron, 1955); P. Avrich, The Haymarket Tragedy (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1984).

98 E. Brayer, George Eastman: A Biography (Baltimore: Johns Hopkins University Presss, 1996).

realizase atât de puţin stătea fericit în pragul propriului linşaj, în timp ce un om avut, care realizase atât de mult, a simţit impulsul de a-şi lua viaţa? Reacţiile lui Fischer şi Eastman la propria situaţie par atât de contrare, atât de complet răsturnate, încât eşti tentat să le pui pe seama unei false bravade sau a unei aberaţii mentale. Părea că Fischer era fericit în ultima zi a unei existenţe amărâte, iar Eastman nefericit în ultima zi a unei vieţi împlinite şi ştim foarte bine că, dacă noi am fi fost în locul oricăruia dintre ei, am fi încercat exact emoţiile opuse. Ce era în neregulă cu cei doi? O să vă rog să reflectaţi la posibilitatea să nu fi fost nimic în neregulă cu ei, ci mai curând cu *voi*. Şi cu mine. Şi lucrul în neregulă cu noi este că, atunci când încercăm să ne imaginăm „ce-aş simţi dacă”, greşim repetat şi sistematic.

A-ţi imagina „ce-ai simţi dacă” seamănă cu un fel de visare cu ochii deschişi, dar de fapt este unul dintre actele mentale cele mai încărcate de consecinţe pe care le facem, şi-l facem în fiecare zi. Hotărâm cu cine să ne căsătorim, unde să lucrăm, când să ne reproducem, unde să ne retragem la bătrâneţe şi în toate aceste decizii ne bazăm în mare măsură pe ce credem noi că am simţi dacă *acest* eveniment ar avea loc iar *celălalt* nu.[99] Se poate ca vieţile noastre să nu fi ieşit totdeauna conform dorinţelor sau planurilor noastre, dar noi nutrim credinţa că, dacă s-ar fi întâmplat aşa, fericirea noastră ar fi fost fără margini iar suferinţele uşoare şi trecătoare. E adevărat, poate, că nu putem avea întotdeauna ceea ce dorim, dar măcar avem senzaţia că ştim cu siguranţă ce anume vrem. Ştim că fericirea poate fi găsită la cursul de golf şi nu la banda rulantă, cu Lana şi nu cu Lisa, ca olar şi nu ca instalator, în Atlanta şi nu în Afghanistan, şi ştim aceste lucruri pentru că putem privi înainte în timp şi să simulăm lumi care nu există încă. Ori de câte ori ne găsim în faţa unei decizii –

99 R. Kamiol şi M. Ross, „The Motivational Impact of Temporal Focus: Thinking About the Future and the Past“, Annual Review of Psychology 47: 593-620 (1996); precum şi B. A. Meilers, „Choice and the Relative Pleasure of Consequences“, Psychological Bulletin 126: 910-24 (2000).

Să mai iau un baton de peşte sau să trec direct la fursecurile cu ciocolatăf? Să accept postul din Kansas City sau să stau pe loc şi să sper că voi obţine o promovare? Să-mi fac operaţia la genunchi sau să încerc mai întâi gimnastica medicală? – ne imaginăm diferite forme alternative de viitor pe care ni le oferă opţiunile avute şi apoi ne imaginăm ce-am simţi în fiecare dintre ele („Dacă operaţia nu reuşeşte, o să regret întotdeauna că nu mi-am încercat norocul cu gimnastica medicală"). Şi nu e nevoie să facem eforturi prea mari de imaginaţie ca să ştim că am fi mai fericiţi ca directori executivi ai unor firme de succes decât ca mortul de la capătul frânghiei călăului. Pentru că suntem maimuţa care a privit înainte, nu trebuie de fapt să *trăim* vieţile lui Adolph Fischer sau George Eastman ca să ne dăm seama ce-am simţi dacă am fi fost în pielea lor.

Există totuşi un dezavantaj: posesorii pielii respective nu păreau să fie de acord cu această concluzie. Fischer pretindea că e fericit, Eastman se comporta ca un nefericit, aşa că, dacă tipii ăştia doi nu se înşelau cumva cu privire la ce simţeau trăindu-şi propria viaţă, suntem forţaţi să luăm în calcul posibilitatea ca greşeala să ne aparţină – că atunci când am încercat să ne imaginăm ce-am simţi dac-am fi în situaţia lui Fischer sau Eastman, imaginaţia noastră ne-a trădat într-un mod curios. Suntem forţaţi să ne gândim la posibilitatea ca viaţa care pare clar cea mai bună dintre cele două să poată fi de fapt cea mai rea, iar când ne uităm la cronologia diferitelor vieţi pe care le-am putea trăi *noi*, s-ar putea să nu ne dăm seama despre care dintre ele e vorba.

Suntem forţaţi să ne gândim la posibilitatea să fi făcut o greşeală fundamentală atunci când am ieşit mental din propria piele ca să intrăm într-a lor şi că această greşeală esenţială ne poate determina să alegem viitorul greşit.

Care ar putea fi această greşeală? Imaginaţia este un instrument puternic care ne permite să invocăm imagini „din pământ, din iarbă verde". Dar, ca toate instrumentele, şi acesta are defectele lui, iar în capitolul de faţă precum şi

în cel următor mă voi referi la primul dintre ele. Cea mai bună cale de a înţelege acest defect anume al *imaginaţiei* (facultatea care ne permite săjvedem viitorul) este să înţelegem defectele *memqrjßiJcuhaXQs-vQ* ne permite să vedenilrecutul) şi *percepţiei* (facultatea care ne permite să vedem jjrezejuul) * Aşa cum veţi afla7 defectul care ne face să ne aducem aminte greşit trecutul şi să percepem eronat prezentul este chiar acelaşi defect care ne face să ne închipuim eronat viitorul. Defectul respectiv este determinat de un truc pe care vi-l joacă mintea în fiecare minut din fiecare oră a fiecărei zile – renghi pe care vi-l face chiar acum. Să vă spun care este micul şi mârşavul secret al creierului.

Micul cap mare

Există un moment minunat în cele mai multe dintre filmele Fraţilor Marx, în care Harpo, mimul cu chip de heruvim, îşi afundă mâinile în buzunarele lăsate ale fulgarinului şi scoate un trombon, o ceaşcă aburindă cu cafea, o chiuvetă de baie şi o oaie. Până la vârsta de trei ani, cei mai mulţi dintre noi învaţă că obiectele mari nu încap în cele mici iar încălcarea acestei legi are efecte comice, cum sunt scosul unei instalaţii sau a unui animal din buzunare. Cum poate să încapă un trombon într-un fulgarin? Cum poate o maşină atât de mică să cuprindă atâţia clovni veseli? Cum se poate înghesui asistenta scamatorului ca să încapă în cutia aia mică? Sigur că nu se poate şi ştim acest lucru, ceea ce ne face să apreciem atât de mult scamatoriile.

Completarea spaţiilor goale din memorie

Creierul uman creează o iluzie similară. Dac-aţi încercat vreodată să înregistraţi un sezon întreg din emisiunea voastră preferată de televiziune pe hardul computerului, atunci ştiţi deja că reprezentările fidele ale realităţii necesită cantităţi enorme de spaţiu. Şi totuşi, creierul face milioane de instantanee, înregistrează milioane de sunete, la care adaugă mirosuri, gusturi, texturi, o a treia dimensiune spaţială, o succesiune temporală, un comentariu care rulează continuu în fundal –

şi face asta toată ziua, zi de zi, an de an, depozitând aceste reprezentări ale lumii într-o bancă de memorie care nu pare niciodată să dea pe dinafară şi ne permite totuşi să rememorăm imediat ziua aceea groaznică din clasa a şasea când l-am luat pe Phil Meyers peste picior din cauza aparatului dentar, iar el ne-a promis să ne tragă o chelfăneală după ore. Cum înghesuim vastul univers al experienţei noastre în compartimentul de depozitare relativ redus pe care-l avem între urechi? Facem şi noi ce făcea Harpo: trişăm.

După cum am aflat în capitolele anterioare, canavaua complicată a experienţei noastre nu este depozitată în memorie – cel puţin nu în întregime. Aceasta este mai curând comprimată pentru raţiuni de depozitare, fiind ryţusă mai întâi la câteva fire esşpţiale. cum ar fi o expresie de-sinteză („Cina a fost un fiasco”) sau câteva însuşiri-cheigjfnptură vrem să ne amintim experiecţajcespecfivă „creierul teseapid la locfcânavaua, fabricând – nu jecuperând delapt – măsa informaţiei pe care noii) trăim ca memorie.[100] Aceastalăhricare se-esfaşoara atât de repede şi fără efort-încât avem iluzia (cum se întâmplă întotdeauna Qilcânii-uiblic receptiv la scamatorie) că totul se aflase de la bun început în capul nostru.

Dar nu se află, şi faptul acesta este uşor de demonstrat. De exemplu, voluntarilor participanţi la un studiu li s-a arătat o serie de diapozitive care arătau o maşină roşie care înaintează spre un semn de cedează trecerea, face la dreapta, şi pe urmă dă peste un pieton.[101] După vizionarea diapozitivelor, unora dintre voluntari (grupul fără întrebare) nu li s-au pus niciun fel de întrebări iar celorlalţi (grupul cu întrebare) li s-au pus. Întrebarea pusă acestor voluntari a fost următoarea („în timp ce era la

100 D.L. Schacter, Searching for Memory: The Brain, the Mind and the Past (New York: Basic Books, 1996).

101 E.F. Loftus, D.G. Miller şi H.J. Bums, „Semantic Integration of Verbal Information into Visual Memory“, Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory 4: 19-31 (1978).

semnul de stop, a mai trecut vreo maşină pe lângă maşina roşie?”). În continuare, tuturor voluntarilor li s-au arătat două imagini – una în care maşina roşie se apropia de semnul de cedează trecerea şi una în care maşina roşie se apropia de semnul de stop, cerându-li-se să indice imaginea pe care o văzuseră în realitate. Acum, dacă voluntarii şi-ar fi depozitat experienţa în memorie, ar fi trebuit să indice imaginea maşinii care se apropia de semnul de cedează trecerea şi, într-adevăr, 90% dintre voluntarii din grupul fără întrebare au făcut exact acest lucru. Dar 80% dintre voluntarii din grupul cu întrebare au indicat imaginea cu maşina care se apropia de semnul stop. În mod clar, întrebarea a modificat amintirile participanţilor despre experienţa anterioară, exact ceea ce ar fi de aşteptat dacă mintea lor le-ar ţese *din nou* experienţa – şi exact la ce *nu* te-ai aştepta dacă le-ar *recupera-o*.

Această descoperire generală – că informaţia dobândită *după* un eveniment modifică amintirea *despre* acesta – a fost repetată de atâtea ori şi în atâtea laboratoare şi pe terenuri diferite, încât majoritatea oamenilor de ştiinţă s-a convins de două lucruri.[102] Mai întâi, că actul rememorării implică detalii „de completare” care nu au fost de fapt stocate; şi, în al doilea rând, că în general nu ne putem da seama când facem acest lucru deoarece completarea se efectuează rapid şi inconştient.[103]

102 E.F. Loftus, „When a Lie Becomes Memory’s Truth: Memory Distortion After Exposure to Misinformation“, Current Directions in Psychological Sciences 1: 121-23 (1992). Pentru consultarea unei opinii contrare, vezi M.S. Zaragoza, M. McCloskey şi M. Jamis, „Misleading Postevent Information and Recall of the Original Event: Further Evidence Against the Memory Impairment Hypothesis“, Journal of Experimental Psychology. Learning, Memory and Cognition 13: 36-44 (1987).

103 M.K. Johnson şi S.J. Sherman, „Constructing and Reconstructing the Past and the Future in the Present“, în Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior, ed. E.T. Higgins şi R.M. Sorren- tino, vol. 2 (New York: Guilford Press, 1990), 482-526; şi M.K. Johnson şi C.L. Raye, „Reality Monitoring“, Psychological Review 88: 67-85 (1981).

într-adevăr, acest fenomen este atât de puternic, încât se petrece chiar şi în momentul în care ne dăm seama că cineva încearcă să ne tragă pe sfoară. Citiţi lista de mai jos de exemplu şi, când terminaţi, acoperiţi-o repede cu mâna. Şi pe urmă o să vă arăt un truc.

Pat
Odihnă
Treaz
Obosit
Vis
Trezire
Picoteală
Pătură
Aţipi
Sforăi
Siestă
Pace
Căsca
Letargie

Iată trucul. Care dintre următoarele cuvinte nu era pe listă? *Pat*, *aţipi*, *somn* sau *benzina*! Răspunsul corect este în mod evident *benzină*; dar tot aşa de corect este şi *somn* şi, dacă nu mă credeţi, luaţi palma de pe text (ar trebui de fapt oricum s-o faceţi pentru că aveţi de mers mai departe). Dacă sunteţi la fel cu majoritatea oamenilor, aţi ştiut că *benzină* nu era pe listă, dar v-aţi amintit în mod eronat că aţi citit cuvântul *somn*} Deoarece toate cuvintele din listă sunt atât de strâns legateţerelerul a preferat să înregistreze esenţa celor citite Cgrup de cuvinte referitoare la somn") decât să stocheze fiecare cuvânt. În mod normal, aceasta ar trebui să fie o strategie isteaţă şi economică de memorare. Esenţa ar trebui să servească drept instrucţiune care să dea creierului posibilitatea să ţească canavaua experienţei şi să vă permită să vă „amintiţi" că aţi citit cuvintele pe care le-aţi văzut. Dar, în acest caz, creierul v-a fost tras pe sfoară de faptul că termenul de bază, cuvântul-cheie, esenţial, nu figura de fapt pe listă. Când a refăcut canavaua experienţei trăite,

creierul a inclus în mod eronat un cuvânt cuprins în esenţă dar inexistent de fapt pe listă, exact aşa cum voluntarii din studiul anterior induseseră în mod greşit un semn de oprire implicat de întrebarea pusă dar care nu apărea de fapt în diapozitivele văzute.

Experienţa de mai sus a fost făcută de zeci de ori cu zeci de liste diferite de cuvinte, iar studiile de acest tip au dezvăluit două descoperiri surprinzătoare. Mai întâi, nu este vorba că oamenii şi-ar aduce aminte vag că ar fi văzut cuvântul-cheie şi că ar face simple presupuneri că au văzut-ouvâriful, ci îşi amintesc perfect. că JI = aii citit-şisunt pe deplin încre Hmţaţ Tcă a apărut.[104] În al doilea rând, acest fenomen are loc chiar şi când oamenii sunt avertizaţi în prealabil.[105] Faptul că ştii dinainte că eşti ţinta unei păcăleli şi cineva încearcăla. telacă să-ţi aminteşti Taipariţia unui cuvânt-cheie nu împiedică realizarea falsei amintiri.

Completarea percepţiei

Fenomenul remarcabil şi nedetectabil de completare a lipsurilor, care infiltrează procesul de memorare a celor trecute se strecoară şi în perceperea lucrurilor prezente. De exemplu, dacă într-o marţi deosebit de plictisitoare te-ai apuca să-ţi diseci globul ocular, ai da până la urmă de un punct din spatele retinei, de unde nervul optic iese din ochi şi-şi face cărare spre creier. În punctul în care se ataşează nervul optic, globul ocular nu poate înregistra nicio imagine, ceea ce face ca punctul respectiv să fie cunoscut ca *punct orb* (pata maculară/ Nimeni nu poate vedea un obiect care apare în punctul orb pentru că acolo nu există receptori vizuali. Şi totuşi, dacă te uiţi în sufragerie, nu ţi se arată o gaură neagră apărută în tabloul

---

104 H.L. Roediger şi K.B. McDermott, „Creating False Memories: Remembering Words Not Presented in Lists“, Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition 21: 803-14 (1995).

105 K.B. McDermott şi H.L. Roediger „Attempting to Avoid Illusory Memories: Robust False Recognition of Associates Persists Under Conditions of Explicit Warnings and Immediate Testing“, Journal of Memory and Language 39: 508-20 (1998).

altfel întreg al cumnatului tău, aşezat pe sofa şi îndopându-se cu sărăţele. De ce? întrucât creierul utilizează informaţii din zonele din jurul punctului orb ca să-şi dea seama ce-ar vedea punctul acesta dacă n-ar fi orb, iar atunci creierul îţi completează scena cu astfel de informaţii. Chiar aşa. Inventează diferite lucruri, le creează, le scoate din pământ! Nu te consultă cu privire la această acţiune şi nu-ţi cere voie. Ghiceşte şi el cât poate de bine de ce natură o fi informaţia lipsă şi trece la completarea scenei – iar partea de experienţă vizuală care îl are ca obiect pe cumnatul mâncăcios, cauzată de lumina reală care se reflectă de pe chipul lui adevărat şi partea inventată de creierul tău ţi se par *exact la fel*. Vă puteţi convinge de acest lucru închizând ochiul stâng, concentrându-l pe cel drept pe iluzionistul din figura 8 şi apoi apropiind încet cartea de ochi. Concentraţi-vă în continuare pe iluzionist, dar observaţi că, atunci când globul pământesc vi se apropie de punctul orb, pare să dispară. Dintr-odată, n-o să vedeţi decât un gol în locul în care se află de fapt pământul, deoarece creierul vede alb în jurul lui şi interpretează în mod greşit că şi în punctul tău orb este tot alb. Dacă apropiaţi în continuare cartea de ochi, globul pământesc va apărea din nou. În final, o să daţi cu nasul de iepure, normal, şi o să comiteţi un act împotriva naturii.

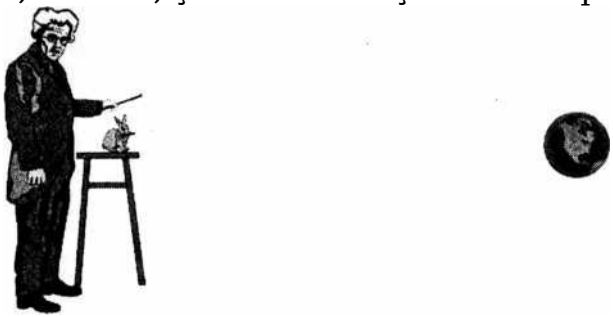


Figura 8. Dacă vă concentraţi asupra iluzionistului cu ochiul drept şi vă apropiaţi încet cartea de nas, globul pământesc vă dispărea în punctul orb.

Trucul cu „umplutul” nu se restrânge la lumea vizuală. Cercetătorii au înregistrat pe o bandă propoziţia „Guvernatorii de stat s-au întâlnit în forurile lor legislative

reunite în capitală”. Au prelucrat apoi banda, înlocuind *s*-ul din *legislative* cu un sunet de tuse.11 Voluntarii au auzit fără probleme sunetul de tuse dar *între* cuvinte, pentru că au auzit şi *s*-ul lipsă. Chiar şi când li s-au dat instrucţiuni precise să fie atenţi la sunetul lipsă, şi chiar după mii de ascultări de probă, voluntarii n-au fost în stare să identifice sunetul absent despre care creierul lor ştia că trebuie să se găsească acolo şi pe care deci, plin de solicitudine, îl şi furniza.[106] într-un şi mai remarcabil studiu, voluntarii ascultau o înregistrare a cuvântului *al* precedat de o tuse (pe care o voi reda prin *). Voluntarii au auzit cuvântul *cal* pronunţat în contextul propoziţiei „Era un ai în grajd”, dar au afirmat că aud *şal* când cuvântul era introdus în propoziţia „Era un ai în cui”.[107] Iată o descoperire uimitoare pentru că singura diferenţă dintre cele două propoziţii este ultimul cuvânt, ceea ce înseamnă că mintea voluntarilor a fost nevoită să aştepte până la ultimul cuvânt din propoziţie înainte de a putea furniza informaţia lipsă din cel de al treilea. Dar a făcut-o, şi încă fără mare tevatură şi atât de rapid, încât voluntarii au *auzit* pur şi simplu informaţia lipsă rostită în poziţia corectă.

Astfel de experienţe ne oferă ocazia să tragem cu ochiul în culise, şi ne permit să vedem cum îşi face creierul numărul excepţional de magie. Sigur că dacă v-aţi duce în culisele unui spectacol de iluzionism şi v-aţi uita cu atenţie la toate firele, oglinzile şi trapele, când v-aţi întoarce în sală n-ar mai fi nicio distracţie. În definitiv, după ce ai aflat cum funcţionează un truc, sigur că nu te mai impresionează, nu? Păi, dacă te duci şi mai încerci o dată trucul din figura 8, o să constaţi că, în ciuda înţelegerii ştiinţifice detaliate referitoare la punctul orb, acumulate în ultimele câteva pagini, trucul tot funcţionează. Într-adevăr, indiferent câte ai învăţa despre optică şi ori de câte ori ai da cu nasul de iepure, trucul nu va da greş niciodată. Cum

106 R. Warren, „Perceptual Restoration of Missing Speech Sounds“, Science 167: 392-93 (1970).

107 R. Warren, „Perceptual Restoration of Obliterated Sounds“, Psychological Bulletin 96: 371-83 (1984).

se poate aşa ceva? Am încercat să vă conving că lucrurile nu sunt întotdeauna ceea ce par a fi. Acum să vă conving că nu te poţi abţine să crezi că sunt.

Chifteaua lui Oz

Dacă nu cumva aţi sărit peste copilărie şi aţi ajuns direct de la sucul de morcovi la plata ipotecii, vă amintiţi probabil scena din *Vrăjitorul din Oz* în care Dorothy şi prietenii ei se pleacă în faţa marelui şi grozavului Oz, care apare amenințător sub forma unui gigantic cap plutitor. Toto, căţelul, scapă pe neaşteptate, doboară un paravan din colţul camerei şi dezvăluie un omuleţ care mânuieşte resorturile unei maşinării. Eroii sunt uimiţi, iar Sperietoarea de Ciori îl acuză că e un şarlatan.

„Chiar aşa!” spuse omuleţul, frecându-şi mâinile ca şi când ar fi fost mulţumit. „Sunt un şarlatan…”

„Nu mai ştie nimeni că eşti şarlatan? „întrebă Dorothy. „Nimeni, doar voi patru şi cu mine”, răspunse Oz. „Îi păcălesc pe toţi de atât timp, că am crezut că n-o să fiu niciodată dat în vileag…”

„Dar nu înţeleg”, spuse Dorothy, uimită. „Mie cum de mi-ai apărut ca un cap mare?”

„Unul din trucurile mele”, răspunse Oz.

„Cred că eşti un om foarte rău”, spuse Dorothy.

„O, nu, draga mea; sunt de fapt un om foarte bun, dar un vrăjitor foarte prost.”, 4

Descoperirea idealismului

Spre sfârşitul secolului al XVII-lea, filosofii trăiau cam aceeaşi revelaţie ca şi Dorothy şi conchideau (oarecum fără voie) că, în timp ce creierul uman este un foarte bun organ, este un foarte prost vrăjitor. Înainte de această perioadă, filosofii consideraseră simţurile ca fiind nişte canale care permiteau circulaţia informaţiei despre proprietăţile obiectelor din lume dinspre obiect înspre minte. Mintea era un fel de ecran de film pe care se reproiectau obiectele. Operaţia se mai întrerupea din când în când, făcându-i pe oameni să vadă lucruri care nu existau. Dar atunci când simţurile funcţionau aşa cum trebuie, ele arătau realitatea. Această teorie a realismului

a fost descrisă în 1690 de filosoful John Locke:

Atunci când simţurile comunică în fapt înţelegerii noastre orice idei, nu putem fi decât convinşi că, într-adevăr, există ceva în afara noastră, care ne impresionează simţurile şi astfel dau un semn despre existenţa lor facultăţilor noastre de înţelegere şi produc în fapt ideea pe care o percepem atunci: iar noi nu putem să nu ne încredem în mărturia lor în aşa măsură încât să ne îndoim că o asemenea mulţime de idei simple precum cele observate prin simţurile noastre ca fiind aşezate împreună să existe într-adevăr împreună.[108][109]

Cu alte cuvinte, creierul crede dar nu-i *face* pe alţii să creadă. Dacă i se întâmplă să vadă capete enorme care plutesc, aceasta se întâmplă din cauză că există capete care plutesc în raza lui de vedere, şi singura întrebare pe care şi-o pune un filosof cu înclinaţii spre psihologie este cum reuşeşte creierul să realizeze un astfel de act uimitor de reflectare fidelă. Dar, în 1781, un profesor neamţ ursuz, pe numele lui Immanuel Kant, s-a eliberat, a doborât paravanul din colţul camerei şi a demascat creierul ca fiind un şarlatan dintre cei mai mari. Noua teorie kantiană a *idealismului* afirma că percepţiile noastre nu sunt rezultatul unui proces fiziologic prin care ochii transmit cumva o imagine a lumii spre creier, ci mai curând rezultatul unui proces psihologic care combină ce văd ochii cu ceea ce gândim, simţim, ştim, vrem şi credem deja, şi utilizează apoi această informaţie şi cunoaştere preexistentă ca să ne construiască percepţia asupra realităţii. „Înţelegerea nu poate intui nimic, simţurile nu pot gândi nimic”, scria Kant. „Numai din unirea acestora se poate naşte cunoaşterea.”[110] Istoricul Will Durant a reuşit remarcabila ispravă de a sintetiza teza lui Kant într-

---

108 L.F. Baum, The Wonderful Wizard of Oz (New York: G.M. Hill, 1900), 113-19.

109 J. Locke, cartea a IV-a, An Essay Concerning Human Understanding, vol. 2 (1690; New York: Dover, 1959).

110 1. Kant, Critique of Pure Reason, trad, de N. K. Smith (1781, New York: St. Martin’s Press, 1965), 93.

o singură frază: „Lumea, în forma pe care o cunoaştem noi, este un construct, un produs finit aproape, un articol fabricat, s-ar putea spune, la care mintea contribuie la fel de mult prin formele ei modelatoare ca şi obiectul respectiv prin stimulii săi proprii”.[111] Kant susţinea că percepţia de către o persoană a unui cap plutitor este *construită* din cunoaşterea pe care persoana o posedă cu privire la capetele plutitoare, din necesitatea unui cap plutitor şi câteodată, deşi nu întotdeauna, din prezenţa reală a unui cap plutitor în sine. Percepţiile sunt portrete, nu fotografii, iar forma lor dezvăluie tuşa artistului exact în aceeaşi măsură în care reflectă şi obiectele portretizate.

Teoria respectivă a fost o revelaţie, iar în secolele care au urmat psihologii au dezvoltat-o sugerând că fiecare individ face aproximativ aceeaşi călătorie de iluminare ca şi filosofia, în anul 1920, psihologul Jean Piaget a observat că, de multe ori, copilul de vârstă fragedă nu reuşeşte să facă distincţia dintre percepţia obiectului şi proprietăţile sale reale, de unde rezultă tendinţa acestuia de a crede că lucrurile sunt într-adevăr aşa cum par – şi că şi alţii trebuie deci să le vadă la fel. Când un copil de doi ani îşi vede partenerul de joacă ieşind din cameră şi pe urmă vede un adult luând un biscuit dintr-un borcan şi ascunzându-l în sertar, copilul se aşteaptă ca, mai târziu, tovarăşul de joacă să caute biscuitul în sertar – în ciuda faptului că acesta nu se afla în cameră când adultul a mutat biscuitul din borcan în sertar.[112] De ce? Pentru că un copil de doi ani ştie că biscuitul este în sertar şi se aşteaptă deci ca toată lumea să ştie acest lucru. Fără a face diferenţă între *lucrurile din realitate* şi *lucrurile din minte*, copilul nu poate înţelege că fiecare minte poate conţine altceva. Sigur că, pe măsură ce

111 W. Durant, The Story of Philosophy (New York: Simon & Schuster 1926).

112 A. Gopnik şi J.W. Astington, „Children’s Understanding of Representational Change and Its Relation to the Understanding of False Beliefs and the Appearance-Reality Distinction“, Child Development 59: 26-37 (1988); precum şi H. Wimmer şi J. Ferner, „Beliefs About Beliefs: Representation and Constraining Function of Wrong Beliefs in Young Children’s Understanding of Deception“, Cognition 123: 113-28 (1983).

se maturizează, copilul trece de la realism la idealism, ajungând să-şi dea seama că percepţiile nu sunt altceva decât nişte puncte de vedere, că tot ceea ce vede el nu e neapărat şi ceea ce există cu adevărat şi că, astfel, doi oameni pot avea percepţii sau convingeri diferite despre acelaşi lucru. Piaget conchidea: „Copilul este realist în gândire" şi „progresul său constă în debarasarea sa de realismul iniţial"[113]. Cu alte cuvinte, ca şi filosofii, oamenii de rând încep la rândul lor ca realişti, dar le trece destul de repede.

Evadarea din realism

Chiar dacă părăseşte scena, realismul nu se duce prea departe. Cercetările arată că, în anumite condiţii, şi adulţii acţionează ca realişti. De exemplu, în cadrul unui studiu, o pereche de voluntari adulţi au fost aşezaţi de-o parte şi de alta a unui dulap compartimentat, aşa cum se vede în figura 9.[114] în mai multe compartimente s-au introdus nişte obiecte obişnuite. Unele compartimente erau deschise la amândouă capetele, în aşa fel încât articole precum camionul mic şi camionul mijlociu să se poată vedea clar din amândouă părţile, de către amândoi participanţii. Alte compartimente erau deschise într-o singură parte, în aşa fel ca articole precum camionul cel mic să nu poată fi văzut decât de o singură persoană, fiind ascuns vederii celuilalt. Cei doi voluntari au început un joc în care persoana care avea vederea blocată (regizorul) îi spunea persoanei cu vederea liberă (actorul) să mişte anumite obiecte dintr-un loc într-altul. Ce-ar trebui să se întâmple la indicaţia „Mută camionul mic în rândul de jos" a regizorului? Dacă actorul ar fi realist, ar muta camionul mijlociu pentru că şi-ar da seama că regizorul nu-l poate vedea pe cel mic, deci s-a referit probabil la camionul mijlociu, care, din punctul de vedere *al regizorului*, era cel

113 J. Piaget, The Childs Conception of the World (Londra: Routledge & Kegan Paul, 1929), 166.

114 B. Keysar et al., „Taking Perspective in Conversation: The Role of Mutual Knowledge in Comprehension", Psychological Science 11: 32-38 (2000).

mai mic. Pe de altă parte, dacă actorul ar fi idealist, atunci ar muta camionul mic fără să mai ţină cont de faptul că regizorul nu-l poate vedea aşa ca el, deci nu se poate să se fi referit la el când a dat instrucţiunea respectivă. În consecinţă, ce camion a mutat actorul de fapt?

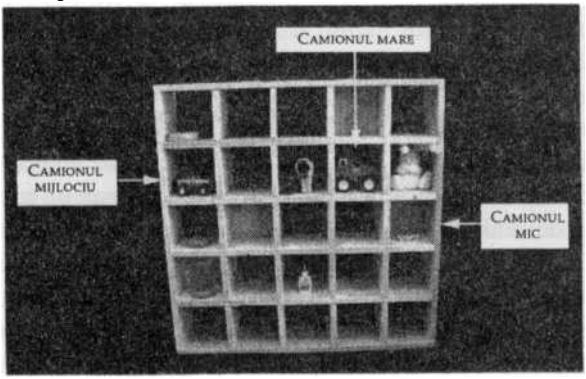


Figura 9.

Camionul mijlociu, desigur. Ce, doar n-oţi fi crezut că-s proşti!? Erau adulţi normali. Aveau creierul* întreg, slujbe bune, conturi în bancă, ştiau să mănânce civilizat – tot ce se obişnuieşte. Ştiau că regizorul avea alt unghi de vedere şi deci trebuie să se fi referit la camionul mijlociu când li s-a spus să mute camionul mic. Dar, în timp ce aceşti adulţi normali cu creier intact *se comportau* ca nişte perfecţi idealişti, mâinile lor spuneau totuşi altceva. Pe lângă faptul că actorilor li se măsurau mişcările mâinii, s-a utilizat şi un monitor ocular care să le măsoare mişcările ochilor. Acesta a dezvăluit că, în momentul în care actorul a auzit propoziţia „Mută camionul mic”, a aruncat o privire rapidă spre camionul mic – *nu* spre cel mijlociu, care era cel mai mic camion pe care îl putea vedea regizorul, ci spre camionul mic, care era cel mai mic pe care îl putea *el* vedea. Cu alte cuvinte, creierul actorului a interpretat sintagma „camionul cel mic” ca fiind o referire la cel mai mic camion *din punctul său de vedere*, fără să ţină cont de faptul că regizorul avea altul. Numai după ce a cochetat un pic cu ideea mutării camionului celui mic, creierul actorului s-a gândit să ia în calcul faptul că regizorul avea o altă perspectivă şi că deci se referise probabil la

camionul mijlociu, moment în care a transmis instrucţiuni mâinii să mute camionul care trebuia. Mâna a avut un comportament idealist, dar ochii au arătat că, momentan, creierul fusese realist.

Astfel de experienţe sugerează că, de fapt, nu ne maturizăm depăşind astfel realismul, ci mai curând învăţăm să-l dejucăm, şi că, şi ca adulţi, percepţiile noastre au un moment iniţial de realism.[115] Conform acestei logici, presupunem în mod automat că experienţa noastră subiectivă în legătură cu un anumit lucru este o reprezentare fidelă a proprietăţilor obiectului. De-abia mai târziu – dacă avem timpul, energia şi abilităţile necesare – respingem în grabă presupunerea şi ne gândim la posibilitatea ca lumea reală să nu fie de fapt ceea ce pare.[116] Piaget descria realismul ca „tendinţa imediată şi spontană de a confunda semnul cu semnificatul”[117], iar cercetările arată că această tendinţă de a pune sub semnul egalităţii trăirea subiectivă a lucrurilor cu proprietăţile lor obiective rămâne spontană şi imediată toată viaţa. Nu dispare niciodată, nici măcar pentru un singur moment. Este mai degrabă scurtă, nearticulată şi repede destrămată, dar e întotdeauna primul pas în perceperea realităţii. Credem ceea ce vedem şi abia apoi credem ceea ce trebuie.

Toate acestea sugerează că psihologul George Miller avea dreptate când scria: „Realizarea intelectuală supremă a creierului este realitatea”.[118] Chifteaua de aproximativ un kilogram şi jumătate pe care o avem între urechi nu e un simplu dispozitiv de înregistrare, ci un computer

115 D.T. Gilbert, „How Mental Systems Believe“, American Psychologist 46: 107-19 (1991).

116 Este interesant faptul că abilitatea de a realiza acest lucru se dezvoltă cu vârsta dar începe să se deterioreze la bătrâneţe. Vezi C. Ligneau-Herve şi E. Mullet, „Perspective-Taking Judgments Among Young Adults, Middle-Aged, and Elderly People“, Journal of Experimental Psychology: Applied 11: 53-60 (2005).

117 Piaget, Childs Conception, 124.

118 G.A. Miller, „Trends and Debates in Cognitive Psychology“, Cognition 10:215-25 (1981).

extraordinar de deştept care strânge informaţii, face raţionamente isteţe şi presupuneri şi mai isteţe şi ne oferă cea mai bună interpretare a realităţii lucrurilor. Din cauza calităţii de obicei superioare a acestor interpretări, din cauza faptului că sunt atât de asemănătoare cu realitatea aşa cum este ea de fapt, *nu ne dăm seama că vedem o interpretare*. În schimb, ne simţim ca şi cum am fi aşezaţi confortabil în interiorul propriilor noastre capete, privind prin parbrizul limpede al ochilor, urmărind lumea aşa cum e ea cu adevărat. Avem tendinţa să uităm că mintea noastră e un falsificator talentat, care ţese o canava din amintiri şi percepţii, ale cărei detalii sunt atât de convingătoare, încât rareori ne dăm seama că nu e autentică, într-un anume sens, fiecare dintre noi e un falsificator care tipăreşte bani calpi şi-i acceptă apoi bucuros drept plată, inconştient că e în acelaşi timp şi răufăcător şi victimă a unei fraude bine orchestrate. Aşa cum veţi vedea în cele ce urmează, plătim câteodată un preţ usturător pentru faptul că ne permitem să pierdem din vedere acest fapt fundamental, deoarece greşeala pe care o facem atunci când, pe moment, ignorăm trucul completării spaţiilor goale şi acceptăm fără să cugetăm valabilitatea amintirilor şi percepţiilor noastre, este exact aceeaşi greşeală ca şi cea pe care o facem atunci când ne imaginăm propriul viitor.

Încurcătura zilelor de mâine

Când John Lennon ne cerea să ne imaginăm o lume fără ţări, se grăbea să adauge „nu-i greu”. Şi aşa este, imaginaţia nu cere de obicei efort. Când ne gândim la sandvişul cu păstramă şi pâine de secară pe care vrem să-l mâncăm la prânz, sau la pijamaua nouă şi moale pe care mama jură că a trimis-o săptămâna trecută, nu este necesar să ne suflecăm mânecile şi să ne apucăm să muncim din greu invocând imagini de sandvişuri şi pijamale. Ci mai curând, în momentul în care avem cea mai mică înclinaţie să ne gândim la aşa ceva, creierul utilizează cu uşurinţă tot ceea ce se cunoaşte despre delicatese şi pachete şi mame, ca să se construiască imagini mentale

(păstramă caldă, pâinea rumenită de secară, pijama în carouri, cu botoşei), pe care le trăim ca produs al imaginaţiei. Ca şi percepţiile şi amintirile, astfel de imagini mentale ne apar din senin în minte, ca *fait accompli*. Ar trebui să fim recunoscători pentru lipsa de efort cu care imaginaţia ne furnizează astfel de servicii utile, dar, pentru că nu supraveghem în mod conştient construirea acestor imagini mentale, tindem să le tratăm ca pe amintiri şi percepţii – presupunând mai întâi că sunt *reprezentări fidele* ale obiectelor pe care ni le imaginăm.

De exemplu, probabil că vă imaginaţi chiar acum o farfurie de spaghete şi-mi spuneţi ce mult v-ar plăcea aşa ceva la cina de mâine. Perfect. Să observăm acum două lucruri. Mai întâi, că n-aţi făcut cine ştie ce efort. Aţi putea probabil sta toată ziua închipuindu-vă felurite paste, fără să mişcaţi un singur deget, lăsând în seama creierului salahoria, în timp ce voi vă învârtiţi de colo-colo în pijamaua cea nouă. În al doilea rând, să observăm că spaghetele pe care vi le-aţi imaginat erau mult mai gustoase decât cele la care se referea întrebarea. Poate că spaghetele voastre imaginare erau chestia aia apoasă din conservă sau poate că erau dintr-acelea proaspăt pregătite cu busuioc şi rozmarin şi cu sos bolognez. Sosul poate fi şi de roşii, de smântână, stridii sau chiar din jeleu de struguri, iar tăieţeii pot să fie din cei clădiţi sub cele două chiftele tradiţionale sau asezonaţi cu şase fâşii de cârnat din raţă împănată cu capere şi nuci de pin. V-aţi imaginat poate că mâncaţi spaghetele stând la masa din bucătărie cu un ziar într-o mână şi cu o sticlă de Coca-Cola în cealaltă, sau că aţi fost condus de chelner la măsuţa de lângă cămin, în restaurantul vostru italienesc preferat, şi că v-a turnat pentru început un Barolo bogat din 1990. Orice v-aţi fi imaginat, pot paria că, atunci când am spus *spaghete*, înainte să vizualizaţi un singur tăieţel, nu simţeaţi un îndemn imposibil de reprimat să mă întrebaţi şi despre nuanţele de sos şi despre local.

În schimb, creierul vostru s-a comportat ca un portretist căruia i s-a comandat un tablou în ulei, în

mărime naturală „pornind de la o schiţă aproximativă în cărbune, completând detaliile care nu puteau fi deduse din întrebarea mea şi servindu-vă o porţie deosebit de generoasă de paste imaginare. Şi când v-aţi estimat satisfacţia produsă de aceste spaghete de perspectivă, aţi reacţionat la această imagine mentală specifică aşa cum reacţionaţi la anumite amintiri şi la anumite percepţii – ca şi cum detaliile ar fi fost specificate de obiectul imaginat şi nu fabricate de creier.

Acţionând astfel, aţi făcut o eroare pe care şinele vostru consumator de viitoare spaghete s-ar putea s-o regrete.[119] Sintagma „spaghete la cina de mâine” nu descrie un eveniment, ci mai curând un grup de evenimente înrudite, iar componenta anume pe care vi-o închipuiaţi v-a influenţat anticiparea mulţumirii cu care le-aţi consuma. Într-adevăr, tentativa de anticipare a plăcerii stârnite de consumarea unei porţii de spaghete, fără a şti despre *ce* farfurie anume de spaghete e vorba, seamănă foarte mult cu încercarea de a anticipa cât o să dai pe o maşină fără să ştii despre ce maşină e vorba (Ferrari sau Chevrolet?) sau cu strădania de a anticipa cât de mândri veţi fi de reuşita soţului sau soţiei, fără a cunoaşte despre ce realizare e vorba (câştigarea premiului Nobel sau identificarea celui mai bun specialist în divorţuri din oraş) sau cu osteneala de a prezice cât de trist vei fi la moartea unei rude, fără a şti la *care* rudă te referi (dragul de tata sau stră-unchiul Sherman cel ursuz din partea Idei, verişoară de-a doua?). Există variaţiuni fără sfârşit la tema spaghetelor iar varianta anume pe care v-aţi imaginat-o cu siguranţă că v-a influenţat intensitatea sentimentului pe care vi-l va produce trăirea evenimentului respectiv. Pentru că detaliile sunt atât de importante pentru anticiparea corectă a reacţiei la evenimentul pe care vi-l imaginaţi, şi pentru că nu cunoaşteţi aceste detalii

119 D.T. Gilbert şi T.D. Wilson, „Miswanting: Some Problems in the Forecasting of Future Affective States“, în Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition, ed. J. Forgas (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 178-97.

importante, aţi fi dat dovadă de înţelepciune dacă v-aţi fi abţinut de la previziunea cu spaghetele sau măcar dacă v-aţi fi temperat-o cu o completare mai precaută precum „Cred că o să-mi placă spaghetele dacă o să fie fierte mai puţin şi aromate cu sos de roşii afumat”.

Dar sunt gata să pun pariu că nu aţi manifestat nicio reţinere, nu v-aţi luat nicio precauţie şi că aţi şi fabricat o farfurie de spaghete mai repede decât orice bucătar-şef, aţi anticipat plini de încredere relaţia în care vă aşteptaţi să vă găsiţi cu mâncarea respectivă. Dacă nu aţi făcut aşa ceva, atunci meritaţi felicitările mele. Acordaţi-vă o medalie. Dar dacă aşa aţi procedat, aflaţi atunci că nu sunteţi singurii. Cercetarea arată că, atunci când prevăd evenimente viitoare, oamenii au tendinţa să neglijeze faptul că, de fapt, creierul lor le-a jucat renghiul cu completarea spaţiilor goale ca parte integrantă a însuşi actului imaginativ.[120] De exemplu, voluntarilor dintr-un studiu li s-a cerut să prevadă ce vor face într-un număr de situaţii viitoare – cât timp ar fi dispuşi să petreacă răspunzând la întrebări în cadrul unui sondaj prin telefon, câţi bani ar fi de acord să cheltuiască pentru sărbătorirea unei ocazii deosebite într-un restaurant din San Francisco, şi aşa mai departe.[121] Participanţii au mai precizat şi măsura în care erau convinşi de corectitudinea acestor anticipări, înainte de a-şi formula previziunile, unora li s-a cerut să facă o descriere detaliată a evenimentelor viitoare, aşa cum şi le imaginau („îmi închipui că mănânc friptură stropită cu vin, cu garnitură de rădăcinoase gratinate şi sos gros de pătrunjel, la restaurantul Jardiniere”), cerându-li-se apoi să presupună că fiecare dintre aceste detalii era perfect corect (anticipatorii). Altor

120 D. Dunning et al., „The Overconfidence Effect in Social Prediction“, Journal of Personality and Social Psychology 58: 568-81 (1990); precum şi R. Val lone et al., „Overconfident Predictions of Future Actions and Outcomes by Self and Others“, Journal of Personality and Social Psychology 58: 582-92 (1990).

121 D.W. Griffin, D. Dunning şi L. Ross, „The Role of Construal Processes in Overconfident Predictions About the Self and Others“, Journal of Personality and Social Psychology 59: 1128-39 (1990).

voluntari nu li s-a cerut să descrie asemenea detalii şi nici să facă vreo presupunere (nonanticipatorii). Rezultatele au arătat că nonanticipatorii erau exact la fel de ferm convinşi ca şi anticipatorii. De ce? Pentru că, atunci când au fost întrebaţi despre *cină*, au generat rapid şi inconştient o imagine mentală a unui anume fel de mâncare, la un anume restaurant, şi abia apoi au presupus că aceste detalii sunt corecte – convingerea lor nu a apărut din senin.

Câteodată ne regăsim cu toţii într-o astfel de încurcătură. Ne cere soţia să mergem la o petrecere vinerea viitoare, creierul ne fabrică imediat imaginea unui cocktail la ultimul etaj al unui hotel luxos din centru, cu chelneri cu papion care duc tăvi de argint pline cu antreuri trecând pe lângă o harpistă uşor plictisită, şi ne anticipăm reacţia la evenimentul închipuit cu un căscat care bate recordul de durată şi deschidere a fălcilor. Lucrul de care nu ţinem cont în general este vastitatea gamei petrecerilor – aniversări, vernisaje, petreceri în echipă, petreceri pe iaht, petreceri la birou, orgii – şi cât de diferit am reacţiona la fiecare. Aşa că răspundem că am prefera să nu mergem la petrecerea asta, soţia ne trage bineînţeles oricum după ea şi de fapt ne distrăm pe cinste. De ce? Pentru că petrecerea însemna de fapt bere ieftină şi chipsuri şi nu muzică clasică şi biscuiţi din alge. Era exact genul nostru şi am fost încântaţi de ceea ce anticipasem de fapt că ne va displăcea, iar greşeala provine din faptul că previziunea noastră se baza pe o imagine detaliată care reflecta cea mai bună presupunere de care era în stare creierul nostru, ceea ce, în acest caz, era complet eronat. Ceea ce încerc să evidenţiez este că, atunci când ne imaginăm viitorul, o facem deseori în punctul orb al ochiului minţii, iar tendinţa asta ne poate face să ne închipuim greşit evenimentele viitoare ale căror consecinţe încercăm să le evaluăm.

Tendinţa aceasta depăşeşte anticipările banale referitoare la petreceri, restaurante şi farfurii cu spaghete. De pildă, cei mai mulţi dintre noi nu au nicio îndoială că le-

ar plăcea mai mult să fie un Eastman decât un Fischer – a nu avea nicio îndoială înseamnă că nu ne oprim nici măcar o clipă pentru a lua în considerare cât de repede şi fără rezerve creierul ni se umple cu detaliile vieţii şi morţii celor doi şi cât de mult contează aceste detalii *imaginate*. Să luăm ca exemplu două poveşti pe care cu siguranţă creierul vostru nu le-a inventat la începutul acestui capitol.

Sunteţi un tânăr emigrant german ce trăieşte în oraşul aglomerat şi murdar care era Chicago în secolul al XIX-lea. Câteva familii bogate – Armours, McCormicks, Swifts şi Field – au monopolizat industria locală şi au dreptul să vă folosească – pe voi şi familia voastră – exact la fel cum folosesc maşinile şi caii. Vă petreceţi timpul lucrând la un mic ziar ale cărui editoriale cheamă la dreptate socială, dar nu sunteţi prost şi vă daţi seama că lucrări precum cea de faţă nu vor schimba nimic şi că fabricile vor funcţiona în continuare, producând hârtie, carne de porc, tractoare şi scuipând muncitori obosiţi, cu al căror sânge şi sudoare se hrănesc motoarele producţiei. Sunteţi dispensabil şi neînsemnat. Bun venit în America. Într-o seară, izbucneşte o altercaţie între nişte muncitori şi poliţia locală din Piaţa Haymarket şi, deşi n-aţi fost de faţă când s-a aruncat bomba, sunteţi luat pe sus împreună cu alţi „conducători anarhişti” şi acuzat de punerea la cale a unei răzmeriţe. Dintr-odată vă apare numele pe prima pagină a tuturor marilor ziare şi aveţi o platformă naţională pentru a vă expune părerile. Când judecătorul vă condamnă pe baza unor dovezi false, vă daţi seama că acest moment infam se va păstra în manualele de istorie, că veţi fi cunoscut împreună cu alţii sub numele de „martirii din Haymarket” şi că execuţia voastră va deschide drumul spre reformele pe care le doreaţi, dar eraţi prea neputincios ca să le impuneţi. Peste câteva zeci de ani de-acum înainte, America va fi mai bună, iar cetăţenii ei vă vor cinsti pentru sacrificiul făcut. Nu sunteţi religios dar nu puteţi să nu vă gândiţi o clipă la Iisus pe cruce – acuzat pe baza unor dovezi false, condamnat pe nedrept şi executat cu cruzime, dându-şi astfel viaţa

pentru ca o idee măreaţă să poată dăinui peste vremuri. Sigur că sunteţi speriat în timp ce vă pregătiţi de moarte. Dar, într-un sens foarte profund, acest moment este un noroc, punctul culminant al unui vis – poate cel mai fericit moment din viaţa voastră, aţi putea spune.

Să trecem la a doua poveste: Rochester, New York, 1932, în plină Criză. Sunteţi un bătrân de 77 de ani, care şi-a petrecut toată viaţa clădind imperii, ducând tehnologia pe noi culmi şi folosindu-şi averea ca să înzestreze biblioteci, orchestre simfonice, colegii şi clinici stomatologice care au îmbunătăţit viaţa a mii de oameni. Cele mai fericite momente din viaţa dumneavoastră s-au petrecut jucându-vă cu o cameră de luat vederi, vizitând muzee de artă din Europa, la pescuit, la vânătoare sau meşterind la lemnăria cabanei din Carolina de Nord. Din cauza bolii de spate de care suferiţi, vă e din ce în ce mai greu să duceţi viaţa activă de care v-aţi bucurat întotdeauna şi fiecare zi pe care o petreceţi în pat reprezintă doar o ironie tristă la adresa omului plin de viaţă care aţi fost odată. N-o să întineriţi şi nici n-o să vă însănătoşiţi vreodată. Zilele bune s-au dus, iar cele care vin nu înseamnă decât şi mai multă decrepitudine. Staţi la birou într-o luni după-amiază, deşurubându-vă capacul stiloului favorit şi scrieţi următoarele pe o hârtie cu antet: „Dragi prieteni, mi-am îndeplinit misiunea. La ce să mai aştept?” Vă aprindeţi apoi o ţigară şi, după ce aţi degustat-o până la capăt, o stingeţi şi vă fixaţi cu grijă ţeava Luger-ului automat în piept. Ştiţi de la medicul personal cum să vă găsiţi inima şi acum o simţiţi bătând alene sub palmă. În timp ce vă pregătiţi să apăsaţi pe trăgaci, sunteţi bineînţeles nervos dar, într-un sens foarte profund, ştiţi că acest glonţ bine ţintit vă va permite să lăsaţi în urmă un trecut minunat şi să evitaţi un viitor amar.

Foarte bine, şi-acum aprindeţi lumina. Detaliile de mai sus despre vieţile lui Adolph Fischer şi George Eastman sunt corecte, dar nu despre asta este vorba. Vorba este că, aşa cum există petreceri şi tăiţei care vă plac şi petreceri şi tăiţei care nu vă plac, există şi diferite

feluri de a fi bogat şi modalităţi de a fi executat care fac bogăţia mai puţin minunată şi execuţia mai puţin îngrozitoare decât ne-am aştepta de obicei. Unul dintre motivele pentru care reacţiile lui Fischer şi Eastman vi s-au părut atât de ciudate este cu siguranţă faptul că v-aţi imaginat aproape sigur greşit detaliile situaţiilor respective. Şi totuşi, fără a sta pe gânduri, v-aţi comportat ca un realist înrăit şi v-aţi încrezut în anticipările pe care le-aţi făcut referitor la propriile sentimente, bazându-vă pe detaliile inventate hoţeşte de creier. Greşeala nu a constat în închipuirea unor lucruri pe care n-aveaţi cum să le ştiţi, pentru că, în definitiv, ăsta şi este rostul imaginaţiei. Vina voastră este că, fără să gândiţi, v-aţi tratat închipuirea ca pe o reprezentare corectă a faptelor. N-am nicio îndoială că sunteţi oameni de treabă – dar sunteţi vrăjitori foarte proşti.

Tot înainte

Dacă v-aţi fi putut alege creierul în momentul concepţiei, probabil nu vi l-aţi fi ales pe cel iluzionist. Bine că nu v-a cerut nimeni părerea. Fără trucul cu completarea informaţiei lipsă, aţi avea schiţe de amintiri, o imaginaţie goală şi o gaură neagră care v-ar urmări peste tot. Scriind că „percepţia fără concepţie este oarbă”[122], Kant voia să sugereze că, fără trucul cu „completarea”, nu am avea nici măcar pe departe ceva asemănător experienţei noastre subiective pe care noi o credem o reprezentare fidelă. Vedem lucruri care nu există cu adevărat şi ne aducem aminte de lucruri care nu s-au întâmplat de fapt şi, deşi asemenea afirmaţii par a se referi la ceva de genul simptomelor de otrăvire cu plumb, aceste fenomene sunt de fapt ingredientele-cheie ale reţetei unei realităţi necontorsionate şi binecuvântat de normale. Armonia şi normalitatea au însă preţul lor. Deşi, într-un sens vag academic, suntem conştienţi că mintea noastră ne joacă festa cu completarea spaţiilor goale, nu ne putem abţine să ne aşteptăm că viitorul se va realiza conform detaliilor pe care ni le închipuim. Aşa cum vom observa în cele ce

122 Kant, Critique, 93.

urmează, amănuntele cu care contribuie creierul nu sunt nici pe departe atât de tulburătoare cum sunt cele pe care le lasă pe dinafară.

Ogarul tăcerii

„Închipuire vrednică de ură, Copil al inimii cea grea! De ce Grăbitei minţi a omului i-arăţi Acelea ce n-au fost?”

Shakespeare, *Iulius Cezar*

Nu trecuse mult timp de la dispariţia lui Fulger de Argint, când inspectorul Gregory şi Colonelul Ross au aflat cine era străinul care se furişase în grajd şi răpise calul campion. Dar, ca de obicei, Sherlock Holmes era cu un pas înaintea poliţiei. Colonelul se întoarse către marele detectiv:

„Doriţi să-mi atrageţi atenţia asupra vreunui punct?”

„Asupra întâmplării ciudate cu câinele, de azi-noapte”.

„N-a făcut nimic”.

„Păi asta-i ciudat”, remarcă Sherlock Holmes?

Se pare că în grajd trăia un câine, că amândoi rândaşii dormiseră acolo când se petrecuse furtul şi că aceste două fapte îi permiseseră lui Holmes una din deducţiile lui indubitabil isteţe. Aşa cum explica el mai târziu:

Înţelesesem importanţa tăcerii câinelui… Ţineau un câine în grajd şi totuşi, deşi cineva fusese înăuntru şi scosese un cal, acesta nu lătrase destul de tare ca să-i scoale pe cei doi băieţi din podul grajdului. Evident că oaspetele de la miezul nopţii era o persoană pe care câinele o cunoştea bine?[123]

Deşi inspectorul şi colonelul ştiau ce se întâmplase, numai Holmes şi-a dat seama ce *nu* se întâmplase: câinele nu lătrase, ceea ce însemna că hoţul nu era străinul pe care-l identificase poliţia. Fiind foarte atent la absenţa unui eveniment, Sherlock Holmes se distingea şi mai mult de restul omenirii. Aşa cum vom vedea mai departe, când restul lumii îşi închipuie viitorul, rareori mai bagă de seamă ce i-a scăpat imaginaţiei – iar piesele lipsă sunt mult

123 Ibid.

mai importante decât ne dăm noi seama.

Corăbierii pierduţi

Dacă trăiţi într-un oraş cu clădiri înalte, atunci cu siguranţă ştiţi deja că porumbeii au neobişnuita capacitate de a face găinaţ exact la momentul, cu viteza şi din poziţia care trebuie ca să te nimerească direct pe cel mai scump flanel. Dat fiind talentul lor de bombardiere, pare ciudat că nu pot învăţa să facă lucruri mult mai simple. De exemplu, dacă pui un porumbel într-o cuşcă în care sunt două pârghii luminate intermitent, învaţă uşor să apese pe cea luminată ca să fie răsplătit cu nişte grăunţe, dar nu e în stare să înveţe acelaşi lucru despre *absenţa* luminii pentru a primi aceeaşi răsplată.[124] Din cercetări reiese că oamenii seamănă şi ei un pic cu porumbeii în această privinţă. De exemplu, voluntarii participanţi la un studiu s-au antrenat într-un joc de deducţie în care li s-a prezentat un set de trigrame (adică nişte combinaţii de tipul SXY, GTR, BC ŞI EVX). Coordonatorul experimentului le-a indicat apoi una dintre ele, spunându-le că trigrama *respectivă* este deosebită. Voluntarii aveau sarcina să identifice ce particularitate anume din trigrama specială o deosebea de celelalte. Voluntarii au parcurs fiecare set, iar

Ogarul tăcerii

„Închipuire vrednică de ură, Copil al inimii cea grea! De ce Grăbitei minţi a omului i-arăţi Acelea ce n-au fost?”

Shakespeare, *Iulius Cezar*

Nu trecuse mult timp de la dispariţia lui Fulger de Argint, când inspectorul Gregory şi Colonelul Ross au aflat cine era străinul care se furişase în grajd şi răpise calul campion. Dar, ca de obicei, Sherlock Holmes era cu un pas înaintea poliţiei. Colonelul se întoarse către marele detectiv:

„Doriţi să-mi atrageţi atenţia asupra vreunui punct?”

„Asupra întâmplării ciudate cu câinele, de azi-noapte”.

---

124 R.S. Sainsbury şi H.M. Jenkins, „Feature-Positive Effect in Discrimination Learning“, Proceedings of The Annual Convention of The American Psychological Association 2: 17-18 (1967).

„N-a făcut nimic”.

„Păi asta-i ciudat”, remarcă Sherlock Holmes?

Se pare că în grajd trăia un câine, că amândoi rândaşii dormiseră acolo când se petrecuse furtul şi că aceste două fapte îi permiseseră lui Holmes una din deducţiile lui indubitabil isteţe. Aşa cum explica el mai târziu:

Înţelesesem importanţa tăcerii câinelui... Ţineau un câine în grajd şi totuşi, deşi cineva fusese înăuntru şi scosese un cal, acesta nu lătrase destul de tare ca să-i scoale pe cei doi băieţi din podul grajdului. Evident că oaspetele de la miezul nopţii era o persoană pe care câinele o cunoştea bine.[125][126]

Deşi inspectorul şi colonelul ştiau ce se întâmplase, numai Holmes şi-a dat seama ce *nu* se întâmplase: câinele nu lătrase, ceea ce însemna că hoţul nu era străinul pe care-l identificase poliţia. Fiind foarte atent la absenţa unui eveniment, Sherlock Holmes se distingea şi mai mult de restul omenirii. Aşa cum vom vedea mai departe, când restul lumii îşi închipuie viitorul, rareori mai bagă de seamă ce i-a scăpat imaginaţiei – iar piesele lipsă sunt mult mai importante decât ne dăm noi seama.

Corăbierii pierduţi

Dacă trăiţi într-un oraş cu clădiri înalte, atunci cu siguranţă ştiţi deja că porumbeii au neobişnuita capacitate de a face găinaţ exact la momentul, cu viteza şi din poziţia care trebuie ca să te nimerească direct pe cel mai scump flanel. Dat fiind talentul lor de bombardiere, pare ciudat că nu pot învăţa să facă lucruri mult mai simple. De exemplu, dacă pui un porumbel într-o cuşcă în care sunt două pârghii luminate intermitent, învaţă uşor să apese pe cea luminată ca să fie răsplătit cu nişte grăunţe, dar nu e în stare să înveţe acelaşi lucru despre *absenţa* luminii pentru a primi aceeaşi răsplată.[127] Din cercetări reiese că oamenii

125 A.C. Doyle, „Silver Blaze“, în The Complete Sherlock Holmes (1892; New York: Gramercy, 2002), 149.

126 Ibid.

127 R.S. Sainsbury şi H.M. Jenkins, „Feature-Positive Effect in

seamănă şi ei un pic cu porumbeii în această privinţă. De exemplu, voluntarii participanţi la un studiu s-au antrenat într-un joc de deducţie în care li s-a prezentat un set de trigrame (adică nişte combinaţii de tipul SXY, GTR, BC ŞI EVX). Coordonatorul experimentului le-a indicat apoi una dintre ele, spunându-le că trigrama *respectivă* este deosebită. Voluntarii aveau sarcina să identifice ce particularitate anume din trigrama specială o deosebea de celelalte. Voluntarii au parcurs fiecare set, iar conducătorul le-o indica de fiecare dată pe cea diferită. Câte seturi au fost nevoiţi să vadă ca să deducă trăsătura distinctivă a trigramei speciale? După părerea a jumătate din grupul de voluntari, trigrama deosebită avea ca particularitate faptul că numai ea conţinea litera 7, şi voluntarii au avut nevoie de parcurgerea a aproximativ 34 de seturi de trigrame ca să-şi dea seama că prezenţa lui 7 o deosebea de celelalte. Pentru cealaltă jumătate a grupului de voluntari, trigrama cu pricina era totdeauna deosebită prin faptul că numai ei îi *lipsea* litera 7. Rezultatele au fost uimitoare. Indiferent câte seturi de trigrame li s-au perindat pe sub ochi, niciunul dintre voluntari nu şi-a dat *niciodată* seama de asta.[128] Prezenţa unei litere era uşor de observat dar, ca şi în cazul lătratului câinelui, lipsa ei era imposibil de remarcat.

Absenţa în prezent

Dacă tendinţa aceasta s-ar rezuma la grăunţe şi trigrame, nu ne-ar păsa cine ştie ce. Dar, după cum arată lucrurile, incapacitatea generală de a ne gândi la cele absente este o puternică sursă de eroare în viaţa de zi cu zi. Acum un minut v-am sugerat de exemplu că porumbeii au un talent deosebit de a ţinti trecătorii şi, dacă aţi căzut vreodată victimă unei împroşcări ca la carte, aţi ajuns probabil la aceeaşi concluzie. Ce ne face oare însă să

Discrimination Learning“, Proceedings of The Annual Convention of The American Psychological Association 2: 17-18 (1967).

128 J.P. Newman, W.T. Wolff, and E. Hearst, „The Feature-Positive Effect in Adult Human Subject“, Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory 6: 630-50 (1980).

credem că ei chiar te iau la ochi şi că îşi nimeresc ţinta? Răspunsul este că mai toţi putem evoca mult prea multe ocazii în care, pe când treceam pe sub o streaşină tivită cu aceşti infami şobolani zburători, ne-am trezit ţintuiţi de o pleaşcă albă împuţită; şi asta în ciuda faptului că, de sus, capul omului nu e decât o ţintă relativ mică şi se mişcă repede. Aşa e, dar, dacă vrem cu tot dinadinsul să aflăm dacă porumbeii ne poartă sâmbetele şi au şi abilităţile necesare ca să reuşească, trebuie să ne gândim atunci şi la momentele în care am trecut pe sub aceeaşi streaşină şi am ieşit cu faţa curată. Modul *corect* de calculare a agresivităţii şi calităţilor de ţintaş ale porumbelului urban este să ţinem cont *atât* de prezenţa, *cât şi* de absenţa găinaţului de pe haine. Dacă porumbeii ne-au nimerit de nouă ori din zece, atunci probabil că trebuie să le acordăm credit pentru precizie şi să-i ocolim de departe, dar dacă nu ne-au nimerit decât de nouă ori din nouă mii, atunci ceea ce pare a fi o calitate de iscusit ţintaş şi o atitudine belicoasă nu reprezintă de fapt decât ghinion. Ţintele pe care *nu* le-au nimerit sunt *cruciale* pentru a determina ce fel de deducţii corecte se pot face din astfel de atacuri. Într-adevăr, când vor să stabilească relaţia cauzală dintre două lucruri – stimularea artificială a formării de nori şi ploaie, infarct şi colesterol şi ce mai vreţi voi – oamenii de ştiinţă calculează un indice matematic care ia în considerare *manifestările concomitente* (câţi oameni cu colesterol *dovedit* mare fac *într-adevăr* infarct?), *manifestările neconcomitente* (câţi oameni cu colesterol *dovedit* mare *nu* fac infarct?) şi *absenţele concomitente* (câţi oameni care *nu* au colesterolul mărit *nu* fac infarct?). Toţi aceşti factori cantitativi sunt necesari pentru a calcula corect probabilitatea ca între două lucruri să existe o relaţie cauzală reală.

Toate astea sunt lucruri de bun-simţ, desigur. Pentru statisticieni. Studiile arată însă că, atunci când oamenii de rând doresc să afle dacă două lucruri se află într-o relaţie cauzală, de obicei caută, urmăresc, chibzuiesc şi rememorează informaţii despre ce *s-a întâmplat* şi nu se

preocupă să caute, să urmărească, să chibzuiască şi să rememoreze informaţii despre ce *nu* s-a întâmplat.[129] După toate aparenţele, oamenii fac această greşeală de foarte mult timp. Acum aproape patru sute de ani, Sir Francis Bacon, filosof şi om de ştiinţă, scria despre diferitele erori pe care le face mintea umană, considerând că această incapacitate de a ţine cont de absenţe este una dintre cele mai grave:

De departe cel mai mare impediment şi cea mai serioasă eroare a înţelegerii umane apare din [faptul că]… lucrurile care ating simţurile cântăresc mai greu decât cele care, deşi poate mai importante, nu le ating în mod direct. Iată de ce contemplarea se opreşte de obicei la vizualizarea lucrurilor, şi asta în măsură atât de covârşitoare, încât cele invizibile sunt prea puţin luate în seamă sau sunt de-a dreptul trecute cu vederea.[130]

Bacon îşi ilustra punctul de vedere cu o întâmplare (pe care s-a dovedit că o împrumutase de la Cicero, care o istorisise cu 17 secole înainte) despre un vizitator al unui templu roman. Pentru a-l impresiona cu puterea zeilor, romanul i-a arătat un tablou cu nişte corăbieri credincioşi a căror credinţă îi salvase, se pare, dintr-un naufragiu petrecut nu demult. Presat fiind să accepte cele înfăţişate ca dovadă a unui miracol, vizitatorul a pus o întrebare isteaţă: „Dar tablourile celor care au pierit după ce s-au

---

129 H.M. Jenkins şi W. C. Ward, „Judgment of Contingency Between Responses and Outcomes“, Psychological Monographs 79 (1965); P.C. Wason, „Reasoning About a Rule“, Quarterly Journal of Experimental Psychology 20: 273-81 (1968); precum şi D.L. Hamilton şi R.K. Gifford, „Illusory Correlation in Interpersonal Perception: A Cognitive Basis of Stereotypic Judgements“, Journal of Experimental Social Psychology 12: 392-407 (1976). Vezi şi J. Crocker, „Judgment of Covariation by Social Perceivers“, Psychological Bulletin 90:272-92 (1981); L.B. Alloy şi N. Tabachnik, „The Assessment of Covariation by Humans and Animals: The Joint Influence of Prior Expectations and Current Situational Information“, Psychological Review 91:112-49 (1984).

130 F. Bacon, Novum organum, ed. şi trad. P. Urbach şi J. Gibson (1620; Chicago: Open Court, 1994), 60.

rugat unde sunt?”.[131] Cercetarea ştiinţifică arată că oamenii de rând ca noi rareori cer să vadă portretele marinarilor pierduţi pe mare.[132]

Incapacitatea noastră de a ne gândi la ceea ce lipseşte ne poate face să emitem nişte judecăţi destul de bizare. De exemplu, într-un studiu efectuat acum vreo 30 de ani, americanii au fost întrebaţi ce ţări seamănă cel mai mult între ele

— Ceylon şi Nepal sau Germania de Vest şi Germania de Est? Majoritatea a optat pentru cele din urmă.[133] Când au fost întrebaţi însă care erau cele mai puţin asemănătoare, cei mai mulţi americani le-au indicat tot pe acestea. Păi cum pot două ţări să fie *şi* mai asemănătoare *şi* mai diferite între ele? Sigur că nu se poate. Dar când li se cere să judece asemănarea dintre două ţări, oamenii tind să caute prezenţa asemănărilor (multe – ca de exemplu numele, în cazul Germaniei de Vest şi a celei de Est) şi să *ignore absenţa* similitudinilor. Când au fost invitaţi să se pronunţe asupra deosebirilor dintre două ţări, tendinţa a fost de căutare a prezenţei deosebirilor (multe

— Ca de exemplu forma de guvernare, în cazul Germaniei de Vest şi a celei de Est) şi să *ignore absenţa* diferenţelor.

Tendinţa de a trece cu vederea absenţele poate crea confuzie şi în privinţa unor decizii de natură mai personală. Imaginaţi-vă de exemplu că vă pregătiţi să plecaţi în vacanţă într-una din următoarele două insule: Moderaţia (cu climat temperat, plajă potrivită, hoteluri convenabile şi viaţă de noapte acceptabilă) sau Extremia (cu climat minunat şi plajă fantastică, dar cu hoteluri mizere şi fără distracţii). E timpul să vă faceţi rezervarea,

---

131 Ibid., 57.

132 J. Klayman şi Y.W. Ha, „Confirmation, Disconfirmation, and Information in Hypothesis-Testing“, Psychological Review 94: 211-28 (1987).

133 A. Tversky, „Features of Similarity“, Psychological Review 84: 327-52 (1977).

aşa că pe care aţi alege-o? Cei mai mulţi aleg Extremia.[134] Imaginaţi-vă acum că v-aţi făcut deja rezervări anticipate pentru amândouă destinaţiile şi că e momentul ca pe una s-o anulaţi înainte să vi le introducă pe amândouă pe cartea de credit. Majoritatea preferă să-şi anuleze rezervarea pentru Extremia. De unde tendinţa asta *şi* de preferare *şi* de respingere a Extremiei? Pentru că, atunci când facem alegerea, ne gândim la aspectele pozitive ale alternativelor care ne stau la dispoziţie, iar când respingem ne gândim la cele negative. Extremia posedă *şi* cele mai mari calităţi *şi* cele mai accentuate defecte, ceea ce-i face pe oameni s-o prefere *şi* atunci când au de ales ceva *şi* când caută ceva de respins. Sigur, modul logic de alegere a unei vacanţe este să te gândeşti *atât* la prezenţa, *cât şi* la absenţa calităţilor *şi* defectelor, dar cei mai mulţi dintre noi nu procedează aşa.

Absenţa în viitor

Lipsa noastră de atenţie faţă de absenţe ne influenţează modul de a gândi despre viitor. Aşa cum nu ne amintim fiecare detaliu al unui eveniment trecut (ce culoare aveau şosetele pe care le-ai purtat la festivitatea de absolvire a liceului) sau fiecare amănunt al unui eveniment curent (ce culoare au şosetele persoanei din spatele tău), tot aşa nu ne închipuim nici fiecare detaliu al unui eveniment viitor. Aţi putea chiar acum închide ochii şi petrece două ore întregi imaginându-vă la volanul unui Mercedes-Benz ŞI 600 Roadster argintiu, cu motor dublu turbo, V-12, cu 36 de valve şi capacitate de 5, 5 litri. V-aţi putea închipui curba măştii radiatorului, panta parbrizului şi mirosul de lucru nou al tapiţeriei negre din piele. Dar, indiferent cât timp aţi petrece adâncit în această ocupaţie, dacă v-aş cere pe urmă să vă examinaţi imaginea mentală creată şi să-mi citiţi numărul de înmatriculare al maşinii, aţi fi forţaţi să recunoaşteţi că la amănuntul acesta nu v-aţi gândit. Sigur că nimeni nu-şi poate imagina *totul* şi ar fi

134 E. Shafir, „Choosing Versus Rejecting: Why Some Options Are Both Better and Worse Than Others“, Memory & Cognition 21: 546-56 (1993).

absurd să sugerăm că aşa ar şi trebui. Dar, aşa cum tindem să tratăm detaliile evenimentelor viitoare pe care *chiar* ni le imaginăm ca şi cum ar urma să se petreacă în realitate, avem şi tendinţa neplăcută de a trata detaliile unor evenimente viitoare pe care *nu* ni le imaginăm ca şi cum *nu* ar urma să aibă loc. Cu alte cuvinte, nu ţinem cont de cât de multe adaugă imaginaţia de la ea, dar nici nu luăm în seamă câte lasă pe dinafară.

Pentru ilustrarea acestui punct, am obiceiul să întreb lumea cum crede că s-ar simţi la doi ani după moartea neaşteptată a copilului celui mare. După cum bănuiţi probabil, asta mă face foarte popular pe la petreceri. Da, da, ştiu, e un exerciţiu oribil şi vouă n-o să vă cer să-l faceţi. Fapt este însă că, *dacă* l-aţi face, mi-aţi da probabil acelaşi răspuns pe care mi-l dă aproape toată lumea, un fel de variaţie la *Ce, ai luat-o razna*? *Aş fi distrus – total distrus. Nici n-aş fi în stare să mă dau jos din pat dimineaţa. M-aş putea şi sinucide. La urma urmei, cine te-a mai invitat şi pe tine la petrecere*? Şi, de obicei, dacă până în acest moment interlocutorul nu mi-a azvârlit băutura în ochi, sondez un pic mai adânc şi îl întreb cum a ajuns la concluzia asta. Ce gânduri sau imagini i s-au ivit în minte, ce informaţie a luat în calcul? în mod tipic, oamenii îmi spun că şi-au imaginat cum li se anunţă vestea sau şi-au închipuit înmormântarea sau s-au văzut deschizând uşa unui dormitor gol. Dar, cu tot lungul răstimp de când pun întrebarea asta, excluzându-mă astfel singur din orice anturaj mai aveam, aştept încă să aud măcar o singură persoană că-mi pomeneşte, pe lângă imaginile acestea dureroase şi morbide, şi despre celelalte lucruri care s-ar întâmpla, în mod inevitabil, în cei doi ani de după moartea copilului. Nici măcar un singur om n-a vorbit despre cum s-ar duce la meciurile şcolare ale altui copil de-al său, nu mi-a spus că şi-ar iubi nevasta sau ar mânca un măr copt într-o seară caldă de vară sau va merge cu bicicleta sau va face o altă activitate din multele la care noi – dar şi ei – ne-am aştepta să aibă loc în acei doi ani. Să ne înţelegem asupra unui lucru: nu vreau sub niciun chip, mod sau

formă să sugerez că o îmbucătură de desert lipicios poate compensa pierderea unui copil. Nu asta mi-am propus. Ceea ce vreau să sugerez însă este că perioada de doi ani care urmează unui eveniment tragic trebuie să conţină *ceva* – adică trebuie umplută cu evenimente şi întâmplări, *oricare* ar fi ele, iar aceste evenimente şi întâmplări trebuie să aibă *nişte* consecinţe emoţionale. Indiferent dacă aceste consecinţe sunt mari sau mici, negative sau pozitive, nu mi se poate răspunde corect la întrebare dacă nu se ţine cont de ele. Şi totuşi, nimeni din cei pe care-i cunosc nu şi-a imaginat vreodată altceva decât evenimentul unic, îngrozitor, sugerat de întrebarea mea. Când îşi imaginează viitorul, sunt foarte multe lipsuri, iar lucrurile care lipsesc contează.

Acest fapt a fost ilustrat într-un studiu în care studenţilor de la Universitatea Virginia li s-a cerut să-şi imagineze ce-ar simţi la câteva zile după ce echipa de fotbal a universităţii ar pierde sau câştiga meciul următor împotriva universităţii din Carolina de Nord.[135] înainte de a-şi imagina, unui grup de studenţi (descriptorii) i s-a cerut să descrie evenimentele unei zile obişnuite, iar celuilalt (nondescriptorii) nu i s-a cerut acest lucru. După câteva zile, au fost cu toţii întrebaţi cât de mulţumiţi erau de fapt, iar rezultatele au arătat că numai nondescriptorii supraestimaseră serios impactul pe care victoria sau înfrângerea ar fi avut-o asupra lor. De ce? Pentru că, atunci când şi-au imaginat viitorul, au avut tendinţa de a neglija lucrurile care s-ar întâmpla după încheierea meciului. De exemplu, n-au luat în calcul faptul că, imediat după înfrângere (ceea ar fi trist) sau imediat după victorie (ceea ce ar fi minunat), ar trebui să meargă la bibliotecă şi să înceapă să înveţe pentru examenul de sfârşit de an la chimie (ceea ar fi trist). Nondescriptorii s-au concentrat asupra unui singur aspect al viitorului – rezultatul meciului – şi nu au reuşit să-şi imagineze şi alte aspecte ale acestuia

135 T.D. Wilson et al., „Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting“, Journal of Personality and Social Psychology 78: 821-36 (2000).

care le-ar fi influenţat starea de mulţumire, precum chefuri şi examene la chimie. Anticipările descriptorilor, pe de altă parte, au fost mai corecte tocmai pentru că au fost *forţaţi* să se gândească la detaliile pe care nondescriptorii le-au ignorat.[136]

Este dificil să ne desprindem de subiectul asupra căruia ne-am finalizat atenţia – dificil să ţinem cont de lucrurile la care nu ne concentrăm, iar acesta este unul dintre motivele pentru care reacţiile emoţionale pe care ne închipuim că le-am avea la evenimente viitoare sunt, de multe ori, inexacte. De exemplu, majoritatea americanilor poate fi încadrată într-una din cele două categorii următoare: oameni care trăiesc în California şi se bucură de asta şi oameni care nu trăiesc în California dar cred că s-ar bucura dacă ar face-o. Cercetarea arată cu toate acestea că locuitorii Californiei nu sunt de fapt mai fericiţi decât toţi ceilalţi – prin urmare oare de ce toată lumea (inclusiv californienii) par să creadă că sunt?[137] California are unele dintre cele mai frumoase peisaje şi un climat dintre cele mai plăcute din întregul teritoriu al Statelor Unite şi, când aud acest cuvânt magic, închipuirea non-califomienilor produce imediat imagini mentale precum plaje însorite şi sequoia. Dar, deşi vremea din Los Angeles este într-adevăr mai bună decât cea din Columbus, clima e doar unul dintre multele lucruri care contribuie la fericirea unui om – şi totuşi, toate celelalte lipsesc din imaginea mentală respectivă. Dacă imaginii cu plaje şi palmieri i-am adăuga câteva din detaliile lipsă – să zicem traficul, supermarketurile, aeroporturile, echipele sportive, taxa la

---

136 Acest studiu a fost descris într-o lucrare împreună cu alte studii în care participanţilor li se cerea să anticipeze dacă (a) naveta Columbia ar exploda şi i-ar ucide pe toţi astronauţii aflaţi la bord sau (b) un război condus de americani în Irak l-ar răsturna pe Saddam Hussein. Straniu este faptul că, dacă vă poate veni să credeţi, aceste studii au fost efectuate în 1998 – cu cinci ani înainte de desfăşurarea acestor evenimente în realitate!

137 D.A. Schkade şi D. Kahneman, „Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction“, Psychological Science 9: 340-46 (1998).

cablu, costul locuinţelor, cutremurele, alunecările de teren şi aşa mai departe, atunci s-ar putea să ne dăm seama că L.A.

Întrece oraşul Columbus în anumite privinţe (vremea mai bună) iar Columbus întrece Los Angeles-ul îţi altele (traficul mai redus). Suntem înclinaţi să credem că locuitorii din California sunt mai fericiţi decât cei din Ohio pentru că imaginea Californiei din mintea noastră este atât de săracă în detalii – şi nu ţinem seamă de faptul că amănuntele pe care nu ni le imaginăm ne-ar putea modifica drastic concluziile.[138]

Tendinţa care ne face să supraestimăm fericirea californienilor este aceeaşi care ne face şi să subestimăm fericirea celor care suferă de boli cronice sau de dizabilităţi.[139] De exemplu, când îşi imaginează că sunt orbi, văzătorii par să uite că a fi orb nu este un fel de slujbă care-ţi ocupă tot timpul. Nevăzătorii nu pot vedea, dar fac majoritatea lucrurilor pe care le fac şi văzătorii – merg la iarbă verde, îşi plătesc impozitele, ascultă muzică, sunt blocaţi în trafic, şi sunt, astfel, tot atât de fericiţi ca şi văzătorii. Ei nu pot face *toate* lucrurile pe care le fac văzătorii, aceştia din urmă nu pot face *toate* lucrurile pe care le fac cei dintâi şi astfel vieţile celor văzători şi ale celor nevăzători nu sunt identice. Dar, oricum ar fi viaţa unui nevăzător, implică mult mai multe decât incapacitatea vizuală. Şi totuşi, când îşi imaginează că sunt orbi, văzătorii nu reuşesc să-şi închipuie toate celelalte lucruri pe care le-ar implica o asemenea existenţă şi, prin urmare, prevăd în mod eronat gradul de satisfacţie pe care îl poate oferi o asemenea viaţă.

La orizontul evenimentului

---

138 S-ar putea ca acest lucru să nu se verifice într-o măsură atât de mare în culturile care pun accent pe gândirea holistică. Vezi K.C.H. Lam et al., „Cultural Differences in Affective Forecasting: The Role of Focalism“, Personality and Social Psychology Bulletin 31: 1296-309 (2005).

139 P. Menzela et al., „The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis“, Social Science & Medicine 55: 2149-58 (2002).

Cam acum cincizeci de ani, un pigmeu pe care-l chema Kenge, însoţit de un antropolog, a ieşit pentru prima dată din desişul pădurilor tropicale ale Africii, pătrunzând în câmpiile deschise. În depărtare au apărut nişte bivoli – o pată neagră pe fundalul unui cer alburiu –, iar pigmeul i-a urmărit cu curiozitate. În final, s-a întors spre antropolog şi l-a întrebat ce fel de insecte sunt acelea. „Când i-am spus lui Kenge că insectele erau de fapt bivoli, s-a scuturat de râs şi mi-a spus să termin cu asemenea minciuni prosteşti.”[140] Antropologul nu era nici prost, nici mincinos, ci, mai curând, pentru că toată viaţa trăise într-o junglă aproape de nepătruns, care nu oferea viziunea orizontului, Kenge nu învăţase acel lucru cărora nouă celorlalţi ni se pare de la sine înţeles, şi anume că obiectele arată diferit când se află la mare depărtare. Nici eu, nici voi nu confundăm insectele cu bivolii pentru că suntem obişnuiţi să privim peste întinderi vaste şi am învăţat de mici că imaginea lăsată de un obiect pe retină e mai mică atunci când obiectul se află la distanţă, decât atunci când e în apropiere. De unde ştie creierul nostru dacă o imagine mică pe retină aparţine unui obiect mare aflat la depărtare sau unuia mic din apropiere? Detalii, detalii, detalii! Creierul nostru cunoaşte faptul că suprafeţele obiectelor apropiate permit perceperea celor mai mici amănunte, care se estompează şi se întrepătrund, pe măsură ce obiectul se depărtează, ceea ce-i permite minţii să folosească gradul de detaliere pe care-l putem vedea ca să estimeze distanţa dintre ochi şi obiectul cu pricina. Dacă micuţa imagine de pe retină este detaliată – adică unui ţânţar i se pot vedea perişorii de pe cap şi urzeala de celofan a aripilor –, atunci creierul presupune că obiectul e cam la doi centimetri şi jumătate depărtare de ochi. Dacă mica imagine de pe retină nu e detaliată – nu putem vedea altceva decât conturul vag şi forma lipsită de umbră a corpului bivolului, creierul presupune că obiectul se găseşte la sute de metri în faţă.

140 C. Turnbull, The Forest People (New York Simon & Schuster, 1961), 222.

Exact aşa cum imaginea obiectelor apropiate de noi în spaţiu pare să fie mai detaliată decât a celor aflate la depărtare, la fel se întâmplă şi cu evenimentele apropiate în timp de noi.[141] în timp ce viitorul apropiat este construit în amănunţime, cel depărtat este vag şi lipsit de asperităţi. De exemplu, dacă rogi un cuplu tânăr să-ţi spună la ce se gândesc când îşi imaginează ce înseamnă „a te căsători", cei aflaţi la o lună depărtare de eveniment (fie că se căsătoresc peste o lună, fie că s-au căsătorit luna trecută), văd căsătoria destul de abstract şi vag şi-ţi oferă definiţii foarte elaborate, de genul „a te angaja pe viaţă" sau „a face o greşeală". Dar cei care au nunta a doua zi văd detaliile concrete ale căsătoriei şi vorbesc despre „a face poze" sau „a purta o costumaţie deosebită".[142] în acelaşi fel, când voluntarilor li s-a cerut să se imagineze încuind o uşă a doua zi, aceştia şi-au descris imaginile mentale cu expresii amănunţite de tipul „a introduce cheia în broască", iar când li s-a cerut să-şi închipuie că încuie o uşă peste un an, şi-au descris imaginea mentală cu expresii vagi precum „asigurarea casei".[143] Când ne gândim la evenimente din trecutul sau din viitorul îndepărtat, tindem să ne gândim abstract *de ce* s-au întâmplat sau se vor întâmpla, dar când ne gândim la lucruri din trecutul sau viitorul apropiat suntem tentaţi să gândim concret cum anume s-au întâmplat sau se vor întâmpla.[144]

Vizualizarea în timp seamănă cu vizualizarea în spaţiu. Există însă o diferenţă importantă între orizontul spaţial şi cel temporal. Când observăm un bivol în

141 Y. Trope şi N. Liberman, „Temporal Construal", Psychological Review 110: 430-21 (2003).

142 R.R. Vallacher şi D.M. Wegner, A Theory of Action Identification (Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum, 1985), 61-88.

143 N. Liberman şi Y. Trope, „The Role of Feasibility and Desirability Considerations in Near and Distant Future Decisions: A Test of Temporal Construal Theory", Journal of Personality and Social Psychology 75: 5-18 (1998).

144 M.D. Robinson şi G.L. Clore, „Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes", Journal of Personality and Social Psychology 83: 198-215 (2002).

depărtare, creierul este conştient de faptul că bivolul apare neted, vag şi lipsit de detalii pentru că e departe şi, deci, nu trage concluzia eronată că bivolul în sine este neted şi vag. Dar când rememorăm sau ne imaginăm un eveniment depărtat, creierul pare să ignore faptul că detaliile dispar odată cu distanţa în timp şi trage în schimb concluzia că evenimentele depărtate sunt cu adevărat tot aşa de netede şi vagi cum ni le amintim şi imaginăm noi. V-aţi întrebat vreodată, de pildă, de ce vă luaţi deseori angajamente pe care le regretaţi profund când vine timpul să le onoraţi? Sigur că facem cu toţii aşa ceva. Suntem de acord să stăm cu nepoţeii luna viitoare şi aşteptăm cu nerăbdare să ne ţinem promisiunea chiar din momentul în care o înscriem în agendă. Pe urmă, când vine cu adevărat vremea să cumpărăm prânzul de la McDonalds, să întindem setul Barbie şi să-l ascundem pe cel de fumat „iarbă" şi să uităm că finalele din NBA încep la ora unu, ne gândim ce-o fi fost în mintea noastră când ne-am angajat. Păi, uite, asta a fost în mintea noastră: când am fost de acord, ne gândeam *de ce* să stai cu copiii şi nu *cum* să stai cu copiii, la cauze şi consecinţe şi nu la realizarea concretă, şi nu am luat în considerare faptul că, actul lipsit de detalii pe care ni-l imaginam, de a sta cu copiii, nu va fi acelaşi cu faptul real, plin de amănunte, pe care urma să îl trăim stând în cele din urmă cu ei. Statul cu copiii luna viitoare este un „gest de dragoste", în timp ce statul cu copiii chiar acum este un „gest de prânz", iar exprimarea afecţiunii oferă o răsplată spirituală, pe când cumpăratul cartofilor prăjiţi pur şi simplu nu o face.[145]

Poate că nu ar trebui să ne surprindă că detaliile pline de asperităţi ale statului cu copiii, atât de reale când le punem în practică, nu făceau parte din imaginea mentală despre statul cu copiii pe care ne-o făcusem acum o lună, dar ceea ce este *cu adevărat* uimitor e cât suntem de surprinşi când detaliile respective ies în sfârşit la iveală. De la depărtare, statul cu copiii are aceeaşi lipsă

145 T. Eyal et al., „The Pros and Cons of Temporally Near and Distant Action", Journal of Personality and Social Psychology 86: 781-95 (2004).

iluzorie de asperităţi ca un Ian depărtat de porumb[146], dar, deşi ştim cu toţii că un Ian de porumb nu este *de fapt* nivelat, părem doar vag conştienţi de acelaşi lucru când vine vorba de evenimente depărtate în timp. Când participanţilor la un studiu li se cere să-şi imagineze „o zi bună”, aceştia îşi închipuie o *gamă* mai variată de evenimente dacă ziua bună e mâine decât atunci când ziua bună e peste un an.[147] Pentru că o zi bună mâine e imaginată în mult mai mare detaliu, se transformă într-un amestec neomogen de lucruri în cea mai mare parte bune („Dorm până târziu, citesc ziarul, merg la un film şi pe urmă în vizită la cel mai bun prieten”), cu câteva ciozvârte neplăcute („Dar cred că o să trebuiască să strâng şi frunzele alea nenorocite”). Pe de altă parte, o zi bună la anul este imaginată ca un piure omogen de episoade fericite. Şi mai mult încă, când sunt întrebaţi cât de *realiste* cred că sunt aceste imagini mentale ale viitorului apropiat şi depărtat, oamenii afirmă că piureul fără cocoloaşe despre anul viitor este tot atât de realist ca şi tocana amestecată despre ziua de mâine. Într-un anume sens, suntem ca nişte piloţi care aterizează şi sunt şocaţi să descopere că lanurile care, de sus, se vedeau ca nişte pătrate netede, galbene sunt de fapt pline – spuneţi şi voi! – cu porumb. Percepţia, imaginaţia şi memoria sunt capacităţi remarcabile, care au multe în comun, dar, cel puţin dintr-un anumit punct de vedere, percepţia este cea mai înţeleaptă dintre cele trei. Rareori ni se întâmplă să confundăm un bivol cu o insectă de prin apropiere, dar, când orizontul este temporal şi nu spaţial, tindem să facem aceeaşi greşeală ca şi pigmeii.

Faptul că ne imaginăm viitorul apropiat şi depărtat

---

146 1.R. Newby-Clark şi M. Ross, „Conceiving the Past and Future“, Personality and Social Psychology Bulletin 29: 807-18 (2003); precum şi M. Ross şi I. R. Newby-Clark „Construing the Past and Future“, Social Cognition 16: 133-50(1998).

147 N. Liberman, M. Sagristano şi Y. Trope, „The Effect of Temporal Distance on Level of Mental Construal“, Journal of Experimental Social Psychology 38: 523-34 (2002).

cu asemenea texturi diferite, ne face şi să le acordăm o valoare diferită.[148] Cei mai mulţi dintre noi am plăti mai mult să vedem un spectacol pe Broadway diseară sau să mâncăm o plăcintă cu mere azi după-amiază decât am da pentru acelaşi bilet şi plăcintă, dar luna viitoare. Nu e nimic neraţional în asta. Amânările produc suferinţă şi este de înţeles să cerem o reducere dacă tot trebuie să le îndurăm. Studiile arată însă că, atunci când îşi imaginează suferinţa aşteptării, oamenii îşi închipuie că ar fi mai rău dacă s-ar întâmpla în viitorul apropiat decât în cel depărtat, iar asta tinde să determine un comportament destul de ciudat.[149] De pildă, majoritatea oamenilor preferă să primească 20 $ într-un an decât 19 în 364 de zile pentru că o amânare de o zi în *viitorul depărtat* pare (din perspectiva momentului actual) un inconvenient minor. Pe de altă parte, majoritatea preferă să primească 19$ azi decât 20 $ mâine pentru că o întârziere de o zi în viitorul apropiat (din perspectiva prezentului) pare un chin de nesuportat.[150] Indiferent ce suferinţă înseamnă o amânare de o zi, aceasta este cu siguranţă aceeaşi, indiferent când s-ar întâmpla; şi totuşi, oamenii îşi imaginează că o suferinţă din viitorul apropiat este atât de dureroasă, încât

---

148 G. Ainslie, „Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control“, Psychological Bulletin 82: 463-96 (1975); precum şi G. Ainslie, Picoeconomics: The Strategic Interaction of Successive Motivational States Within the Person (Cambridge: Cambridge University Press, 1992).

149 Primul care a observat acest lucru a fost Platon, care l-a utilizat ca să-şi argumenteze teoria referitoare la măsurarea obiectivă a fericirii: „Unele mărimi nu apar oare mai mari vederii când sunt aproape şi mai mici la distanţă...? Să presupunem că fericirea constă în realizarea sau alegerea celei mai mari şi în nerealizarea sau evitarea celei mai mici mărimi – care ar fi atunci principiul salvator al vieţii umane? Oare n-ar fi arta măsurării? Sau ar fi forţa aparenţelor? Oare ultima nu este acea artă a înşelăciunii care ne face să rătăcim de colo-colo şi o dată să facem lucruri pentru care altă dată ne căim, atât în acţiunile cât şi în alegerea celor mari şi mici?“ O. Jowett, Plato: Protagoras, ed. în facsimil (New York. Prentice Hall, 1956).

150 G. Loewenstein, „Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption“, Economy Journal 97: 666-84 (1987).

renunţă bucuroşi la un dolar ca s-o evite, în timp ce o suferinţă din viitorul depărtat pare atât de blândă, încât acceptă bucuroşi să dea un dolar ca s-o îndure.

De ce se întâmplă aşa ceva? Detaliile vii ale viitorului apropiat îl fac mult mai palpabil decât viitorul depărtat şi, prin urmare, ne simţim mult mai nerăbdători şi emoţionaţi când ne imaginăm evenimente care vor avea loc în curând decât atunci când ne închipuim că se vor petrece mai târziu. Studiile relevă, într-adevăr, că porţiunile de creier care sunt în primul rând răspunzătoare de producerea sentimentelor de emoţie plăcută se activează când oamenii îşi închipuie că primesc o recompensă, bani de pildă, în viitorul apropiat, dar nu şi când îşi închipuie primirea aceluiaşi lucru în viitorul depărtat.[151] Dacă aţi cumpărat vreodată prea multe cutii de bomboane cu mentă de la fetiţa cercetaş care vânează cumpărătorii în faţa bibliotecii locale şi prea puţine de la cercetaşa care-ţi sună la uşă şi-ţi ia comanda pentru livrările viitoare, atunci aţi încercat pe pielea voastră această anomalie. Când tragem cu ochiul la viitor prin previzioscopul nostru, limpezimea ceasului care vine şi neclaritatea anului viitor ne determină să facem tot felul de greşeli.

Tot înainte înainte de a se îndrepta spre Strada Baker, Sherlock Holmes nu se putea abţine să nu-şi lustruiască pipa şi să-i mai dea una peste nas inspectorului Gregory. Holmes i se destăinui lui Watson: „Vezi ce importantă e imaginaţia”, zise Holmes. „Este singura calitate care-i lipseşte lui Gregory. Noi ne-am imaginat ce s-ar fi putut întâmpla, am acţionat conform bănuielilor şi s-a dovedit că am avut dreptate.”[152]

Subtil bobârnac, dar nu foarte corect. Problema inspectorului Gregory nu era că nu avea imaginaţie, ci că avea încredere în ea. Orice creier care recurge la trucul cu completarea spaţiilor lipsă face obligatoriu şi trucul cu

---

151 S.M. McClure et al., „The Grasshopper and the Ant: Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards“, Science 306: 503-7 (2004).

152 Doyle, Complete Sherlock Holmes, 147.

omiterea, şi astfel ipostazele viitoare pe care ni le închipuim conţin anumite detalii pe care creierul le-a inventat şi exclud altele pe care creierul le-a ignorat. Problema nu este că mintea adaugă şi omite. Ferească-ne Dumnezeu să facă altfel! Nu, problema este că o face atât de *bine*, încât noi nici nu ne dăm seama. Ca atare, tindem să acceptăm docili produsele creierului şi ne aşteptăm ca viitorul să se desfăşoare cu detaliile – şi *numai* cu detaliile – imaginate de creier. Unul dintre defectele imaginaţiei, deci, este faptul că îşi arogă nişte libertăţi şi nu ne anunţă. Dar imaginaţia poate fi nu numai prea libertină, ci şi prea conservatoare, iar defectul acesta îşi are propria istorie. 28

PARTEA A IV-A

Prezentism[153]

Prezentism (prezentism)

Tendinţa unei persoane de a fi influenţată de experienţa prezentă în viziunea asupra trecutului şi viitorului.

CAPITOLUL 6

Viitorul este acum

„Răvaşul tău departe m-a purtat De oarba zi de zi, şi-n astă clipă Simt tot ce va să fie”.

Shakespeare, *Macbeth*

Majoritatea bibliotecilor de mărime rezonabilă au un raft de volume futuriste din anii ’50, cu titluri precum *în epoca atomică* şi *Lumea de mâine*. Nu trebuie să răsfoieşti prea multe ca să-ţi dai repede seama că fiecare vorbeşte mai mult despre vremurile în care a fost scrisă cartea decât de perioada pe care fusese concepută s-o prevadă. Daţi câteva pagini şi veţi găsi un desen cu o gospodină coafată ca Donna Reed şi cu fustă cloş şi încreţită, agitându-se în bucătăria ei atomică, cu urechile ciulite să prindă sunetul maşinii rachetă a soţului, înainte să pună tocăniţa pe masă. Mai daţi câteva şi-o să vedeţi schiţa unui

153 în original presentism. Am preferat utilizarea termenului „prezentism“ împrumutat din filozofie, pentru a reda cât mai fidel sensul expresiei în original (n. red.).

oraş modern aflat sub o cupolă de sticlă, dotat cu trenuri nucleare, maşini antigravitaţionale şi cetăţeni bine îmbrăcaţi care alunecă uşor spre lucru pe trotuare rulante. O să mai vedeţi şi că unele lucruri lipsesc. Nu există copii în braţele bărbaţilor şi nici serviete în mâna femeilor, copiii nu poartă inele în sprâncene sau sfârcuri, iar şoarecii fac „chiţ” în loc de „click”. Nimeni n-are placă pe rotile, nu există cerşetori, celulare inteligente, răcoritoare sănătoase, spandex, latex, piele ecologică, Bursa Americană, curierat rapid sau supermarketuri. Mai mult, toţi cei de origine africană, asiatică sau hispanică par să lipsească total din viitor. Chiar aşa, farmecul acestor desene constă în faptul că sunt atât de total, minunat şi ridicol de eronate.

Cum se poate să fi crezut cineva vreodată că viitorul va arăta ca un fel de hibrid între *Planeta interzisă* şi *Tata ştie el ce ştie*?

Mai multe, de acelaşi fel

Subestimarea noutăţii viitorului e o tradiţie înnobilată de timp. Lordul William Thomson Kelvin a fost unul dintre fizicienii cei mai vizionari ai secolului al XIX-lea (motiv pentru care temperatura se măsoară şi în grade kelvin) dar, când a cercetat cu atenţie lumea de mâine, a ajuns la concluzia că „maşinile zburătoare mai grele decât aerul sunt o imposibilitate”.1 Majoritatea colegilor săi, oameni de ştiinţă, au fost de acord. Aşa cum scria şi eminentul astronom Simon Newcomb în 1906: „Demonstrarea faptului că nicio combinaţie de substanţe cunoscute, forme mecanice cunoscute şi forme cunoscute de forţă nu pot fi puse laolaltă într-o maşinărie utilă condusă de om ca să zboare prin aer pe distanţe lungi îi pare autorului atât de completă pe cât este posibil pentru orice demonstraţie a unui fapt fizic”.[154][155]

---

154 Toată lumea pare sigură că aceste cuvinte îi aparţin lui Kelvin şi că le-ar fi rostit în 1895, dar n-am reuşit în ruptul capului să dau de sursa originală ca s-o pot dovedi.

155 S.A. Newcomb, Side-Lights on Astronomy (New York: Harper & Brothers, 1906), 355.

Chiar şi Wilbur Wright, care a dovedit că Newcomb şi Kelvin nu aveau dreptate, a recunoscut în 1901 o afirmaţie făcută către fratele său, conform căreia „omul nu va zbura în următorii 50 de ani”.[156] A greşit cu 48 de ani. Numărul de respectaţi oameni de ştiinţă şi inventatori iscusiţi care au declarat că avionul este o imposibilitate nu e depăşit decât de numărul celor care au afirmat acelaşi lucru despre călătoria în spaţiu, televizoare, cuptoare cu microunde, forţa nucleară, transplantul de inimă şi femeile senator. Litania de preziceri eronate, ţinte neatinse şi profeţiile dezumflate poate continua, dar o să vă rog să nu ţineţi nicio clipă seama de numărul nici măcar al unor astfel de greşeli şi să observaţi în schimb similitudinea dintre formele lor. Scriitorul Arthur C. Clarke a formulat ceea ce se poate numi prima lege a lui Clarke: „Dacă un distins dar bătrân om de Ştiinţă afirmă că un anume lucru este posibil, are aproape sigur dreptate. Dacă afirmă că alt lucru este imposibil, atunci foarte probabil se înşală”.[157] Cu alte cuvinte, când anticipează eronat lucrurile, oamenii de ştiinţă greşesc aproape *totdeauna* anticipând că viitorul va fi prea asemănător cu prezentul.

Prezentism la trecut

Oamenii de rând se comportă foarte asemănător savanţilor în această privinţă. Am văzut deja cum face creierul uz pe scară largă de trucul cu completarea spaţiilor goale când rememorează trecutul sau îşi imaginează viitorul, iar verbul „a completa” ne poate duce cu mintea la umplerea unei găuri (din perete sau măsea, de pildă), umplute cu ceva (ghips sau amalgam). După cum se dovedeşte, când astupă găuri în procesul de conceptualizare a lui ieri şi mâine, creierul are tendinţa de a folosi materialul numit *azi*. Să ne gândim cât de des se

156 W. Wright, „Speech to the Aero Club of France“, în The Papers of Wilbur and Orville Wright, ed. M. McFarland (New York: McGraw-Hill, 1908), 934.

157 A.C. Clarke, Profiles of the Future (New York: Bantam, 1963), 14. Că veni vorba, Clarke defineşte termenul „bătrân“ referindu-se la vârsta cuprinsă între 30 şi 45. Aoleu!

întâmplă acest lucru când încercăm să ne amintim trecutul. Când ascultă discursuri persuasive care le modifică în mod evident părerile politice, studenţii au tendinţa să-şi aducă aminte că au simţit întotdeauna ca acum.[158] Când încearcă să evoce ce gândeau despre partenerul lor acum două luni, cuplurile recente tind să-şi aducă aminte că au simţit dintotdeauna la fel.[159] Când îşi văd nota la un examen, studenţii sunt înclinaţi să-şi aducă aminte că erau la fel de preocupaţi de examen după ce l-au dat ca şi înainte.[160] Dacă-i întrebi pe pacienţi despre durerile de cap, intensitatea durerii resimţite acum determină intensitatea durerii rememorate din ziua precedentă.[161] Când sunt invitate să-şi aducă aminte ce părere aveau despre relaţiile sexuale premaritale, politică sau cât alcool consumau în studenţie, amintirile persoanelor de vârstă mijlocie sunt influenţate de modul în care gândesc, simt şi beau în prezent.[162] întrebate cât de mult au suferit acum cinci ani la moartea partenerului lor de viaţă, rememorările persoanelor văduve sunt influenţate de intensitatea suferinţei lor actuale.[163] Şi

158 G.R. Goethals şi R.F. Reckman, „The Perception of Consistency in Attitudes“, Journal of Experimental Social Psychology 9: 491-501 (1973).

159 C. McFarland şi M. Ross, „The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners“, Personality and Social Psychology Bulletin 13: 228-38 (1987).

160 M.A. Safer L.J. Levine şi A.L. Drapalski „Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge“, Personality and Social Psychology Bulletin 28: 1495-1507 (2002).

161 E. Eich et al., „Memory for Pain: Relation Between Past and Present Pain Intensity“, Pain 23: 375-80 (1985).

162 L.N. Collins et al., „Agreement Between Retrospective Accounts of Substance Use and Earlier Reported Substance Use“, Applied Psychological Measurement 9: 301-9 (1985); G.B. Markus, „Stability and Change in Political Attitudes: Observe, Recall, and ‘Explain’“, Political Behavior 8: 21-44 (1986); D. Offer et al., „The Altering of Reported Experiences“, Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry 39: 735-42 (2000).

163 M.A. Safer, G.A. Bonanno şi N.P. Field, „It Was Never That Bad’: Biased Recall of Grief and Long-Term Adjustment to the Death of a

enumerarea poate continua, dar lucrul important de remarcat pentru scopul nostru este că, în fiecare din aceste împrejurări, oamenii nu îşi rememorează corect propriul trecut, amintindu-şi că, odată, gândeau, făceau şi spuneau ceea ce gândesc, fac şi spun acum.11

Această înclinaţie de a umple golurile din amintirea trecutului cu material din prezent este deosebit de puternică atunci când e vorba de rememorarea emoţiilor. În 1992, după ce a anunţat în cadrul unui talk-show televizat retransmis de mai multe televiziuni că i-ar plăcea să trăiască la Casa Albă, Ross Perot a devenit peste noapte mesia electoratului rebel. Pentru prima dată în istoria americană se părea că un om care nu avusese niciodată vreo funcţie şi nu era candidatul desemnat al unui partid politic de frunte ar avea şanse să câştige postul care l-ar fi făcut să aibă cea mai mare putere din lume. Suporterii lui erau entuziaşti şi optimişti. Dar, la 16 iulie 1992, la fel de brusc cum intrase în scenă, Perot părăsea cursa, invocând preocupări vagi legate de „tertipuri murdare" care puteau să-i strice nunta fiicei. Sprijinitorii lui au fost disperaţi. Apoi, în luna octombrie a aceluiaşi an, Perot s-a răzgândit şi a reluat cursa, pe care a pierdut-o în final, luna următoare. Între anunţul surpriză iniţial, retragerea lui chiar şi mai surprinzătoare, revenirea lui incredibil de surprinzătoare şi nesurprinzătoarea sa înfrângere, cei care îl sprijineau au trăit o gamă largă de emoţii intense. Din fericire, era pe acolo un cercetător disponibil care să măsoare reacţiile emoţionale în iulie, după retragerea lui Perot şi pe urmă şi în noiembrie, după înfrângerea lui.[164] Cercetătorul le-a cerut totodată voluntarilor chestionaţi în luna noiembrie să-şi aducă aminte ce simţiseră în iulie, iar rezultatele au fost uimitoare. Cei care i-au rămas loiali lui Perot pe tot parcursul ezitărilor sale şi-au amintit că s-au simţit mai puţin trişti şi supăraţi când s-a retras în iulie decât fuseseră de fapt, în timp ce susţinătorii care îl

Spouse", Memory 9: 195-204 (2001).

164 L.J. Levine, „Reconstructing Memory for Emotions", Journal of Experimentai Psychology: General 126: 165-167 (1997).

părăsiseră când i-a lăsat baltă şi-au amintit că se simţiseră mai puţin fără speranţă decât înainte. Cu alte cuvinte, susţinătorii lui Perot îşi aduceau eronat aminte că atunci avuseseră aceleaşi sentimente faţă de el ca şi acum.

Prezentism la viitor

Dacă trecutul este un perete cu nişte găuri, viitorul este o gaură fără pereţi. Memoria *foloseşte* trucul cu completarea spaţiilor goale, dar imaginaţia este *în sine* trucul cu umplutul golurilor, iar dacă prezentul dă o tentă de culoare trecutului rememorat, viitorul nostru imaginat este complet pătruns de prezent. Într-o formulare mai simplă, celor mai mulţi dintre noi le e greu să-şi imagineze un mâine extraordinar de diferit de astăzi şi mai ales să-şi închipuie ce gânduri, dorinţe sau sentimente diferite vor avea faţă de prezent.[165] Adolescenţii se tatuează pentru că sunt încredinţaţi că hard rockul le va plăcea întotdeauna, proaspetele mămici renunţă la cariere juridice promiţătoare, pentru că îşi imaginează că le va aduce mereu satisfacţii să stea acasă cu propriii copii, iar fumătorii care tocmai şi-au stins ţigara sunt timp de măcar cinci minute încredinţaţi că se pot lăsa uşor de fumat şi că hotărârea lor nu va slăbi odată cu nivelul nicotinei din sânge. Psihologii n-au nimic cu adolescenţii, fumătorii şi mamele. Mi-aduc aminte de o Zi a Recunoştinţei (mă rog, de fapt de cele mai multe dintre ele) când m-am ghiftuit atât de tare, încât nu mi-am dat seama decât la ultima îmbucătură de plăcintă cu dovleac că respiram superficial şi greu pentru că plămânii nu mai aveau loc să se umfle.

---

165 G.F. Loewenstein, „Out of Control: Visceral Influences on Behavior“, Organizational Behavior and Human Decision Processes 65: 272-92 (1996); G.F. Loewenstein, T. O'Donoghue şi M. Rabin, „Projection Bias in Predicting Future Utility“, Quarterly Journal of Economics 118: 1209-48 (2003); G. Loewenstein şi E. Angner, „Predicting and Indulging Changing Preferences“, în Time and Decision, ed. G. Loewenstein, D. Read şi R.F. Baumeister (New York: Russell Sage Foundation, 2003); 351-91; L. van Boven, D. Dunning şi G.F. Loewenstein, „Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment effective“, Journal of Personality and Social Psychology 79: 66-76 (2000).

M-am împleticit până în living, m-am trântit pe o canapea şi, pe când mă scufundam încet în coma provocată de triptofan, am fost auzit spunând „N-o să mai mănânc niciodată66. Sigur că am mâncat din nou după aceea – e posibil chiar în seara respectivă şi cu siguranţă în următoarele 24 de ore şi probabil curcan. Presupun că ştiam că jurământul e absurd chiar în timp ce-l rosteam şi totuşi o parte din mine părea să creadă sincer că mestecatul şi înghiţitul sunt obiceiuri nesănătoase la care puteam uşor renunţa, fie şi numai pentru că masa aceea leneşă care-şi croia drum prin tubul meu digestiv cu o repeziciune care semăna cu viteza de de-plasare a plăcilor continentale urma să-mi satisfacă toate nevoile nutriţionale, intelectuale şi spirituale pentru totdeauna de-atunci înainte.

Privesc cu jenă cuvenită la episodul respectiv din mai multe motive. Mai întâi, am mâncat ca un porc. În al doilea rând, deşi mi se mai întâmplase să mănânc ca un porc şi prin urmare ar fi trebuit să ştiu din experienţă că porcii sfârşesc întotdeauna înapoi la troacă, am crezut sincer că, de data asta, chiar s-ar putea să nu mai mănânc zile sau săptămâni întregi şi poate niciodată. Nu prea mă consolează faptul că şi alţi porci par să aibă înclinaţie spre exact aceeaşi iluzie. Cercetările din laboratoare şi supermarketuri au demonstrat că, în momentul în care încearcă să decidă ce vor dori să mănânce săptămâna următoare, oamenii care tocmai au mâncat de curând prezintă o regulată *tendinţă* de a-şi subestima apetitul viitor.[166] Băuturile din lapte cu porţie dublă de frişcă, sandvişurile cu salată de pui şi cârnaţii picanţi pe care oamenii aceştia tocmai le-au sorbit, înfulecat sau înghiţit nu le diminuează temporar inteligenţa, ci mai curând, când sunt sătui, li se pare dificil să-şi imagineze că le va fi din

166 R.E. Nisbett şi D.E. Kanouse, „Obesity, Food Deprivation and Supermarket Shopping Behavior“, Journal of Personality and Social Psychology 12: 289-94 (1969); D. Read şi B. van Leeuwen, „Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice“, Organizational Behavior and Human Decision Processes 76: 189-205 (1998).

nou foame şi deci nu se pot autoconvinge să se aprovizioneze corespunzător în vederea momentului în care foamea le va reveni în mod inevitabil. Dacă plecăm la cumpărături pentru un mic dejun alcătuit din ouă, clătite şi şuncă, ne trezim cu prea puţine alimente cumpărate şi pe urmă, când ne apucă iar obişnuitul chef de îngheţată de cocos cu migdale la miezul nopţii, ne blestemăm că nu ne-am aprovizionat cum trebuie.

Ce-i adevărat despre stomacurile sătule este valabil şi pentru minţile sătule. Într-un studiu, cercetătorii au provocat nişte voluntari să răspundă la cinci întrebări din geografie şi le-au spus că, după ce vor face tot posibilul să răspundă corect, vor primi o recompensă, la alegere: fie vor afla răspunsul corect la întrebările puse, aflând astfel dacă răspunsesem bine sau nu, fie vor primi un baton de ciocolată, fără a mai afla însă răspunsurile corecte.15 Unii au ales recompensa *înaintea* testului de geografie iar ceilalţi *după* finalizarea acestuia. După cum vă aşteptaţi probabil, înainte de test, participanţii au preferat batonul de ciocolată şi, după ce l-au dat, au optat pentru răspunsuri. Cu alte cuvinte, răspunsurile corecte le stârneau într-atât curiozitatea, încât pentru ei erau mai valoroase decât un baton amărât de ciocolată. Ştiu însă oamenii că se va întâmpla aşa ceva? Când li s-a cerut să *prevadă* ce recompensă ar alege înainte şi după efectuarea testului, membrii unui alt grup de voluntari au prevăzut că ar alege batonul de ciocolată în ambele cazuri. Voluntarii respectivi – care de fapt nu *trăiseră pe pielea lor* curiozitatea arzătoare pe care o producea participarea la test – pur şi simplu nu-şi puteau imagina că ar putea renunţa la un Snickers în favoarea unor informaţii plictisitoare despre oraşe şi râuri. Această descoperire ne aminteşte scena aceea minunată din filmul *Bedazzled*[167]

1671 5G.F. Loewenstein, D. Prelec şi C. Shatto, „Hot/Cold Intrapersonal Empathy Gaps and the Under-prediction of Curiosity“, (manuscris nepublicat, Camegie-Mellon University 1998); citat în G.F. Loewenstein, „The Psychology of Curiosity: A Review and Reinterpretations“, Psychological Bulletin 116:75-98(1994).

din 1967, în care diavolul îşi petrece zilele prin librării, rupând filele de la sfârşitul romanelor de suspans. Poate că vouă vi se pare că o astfel de faptă nu e o dovadă de răutate pură încât să merite atenţia personală a lui Lucifer, dar, când ajungi la finalul unui roman poliţist bun doar ca să descoperi că partea cu dezlegarea misterului lipseşte, îţi dai seama de ce ar putea oamenii să-şi vândă de bunăvoie sufletul nemuritor pentru aflarea unui deznodământ. Curiozitatea este o forţă considerabilă, dar, dacă nu eşti până peste cap implicat în trăirea acestui sentiment, e greu de imaginat cât de departe şi cât de repede te poate împinge.

Astfel de probleme cu prevederea senzaţiilor viitoare de foame – fie ea de natură gustativă, emoţională, sexuală, socială sau intelectuală – ne sunt mult prea familiare. De ce oare? De ce sunt oare puterile imaginaţiei umane atât de uşor de umilit? Doar e aceeaşi imaginaţie care a produs călătoria în spaţiu, terapia genetică, teoria relativităţii şi scheciul grupului Monty Python[168] cu magazinul de brânză. Chiar şi cei mai puţin imaginativi dintre noi au totuşi capacitatea să-şi închipuie lucruri atât de neobişnuite şi ciudate, încât mamele noastre ne-ar spăla capetele cu săpun pe dinăuntru dac-ar şti. Ne putem imagina că suntem aleşi în Congresul SUA, aruncaţi din elicopter, vopsiţi în stacojiu şi tăvăliţi prin migdale. Ne putem închipui cum e viaţa pe o plantaţie de bananieri şi în interiorul unui submarin. Ne putem imagina că suntem sclavi, războinici, şerifi, canibali, curtezane, scufundători şi portărei. Şi totuşi, dintr-un motiv oarecare, dacă stomacul ne e plin cu piure de cartofi şi sos acrişor, nu ne putem imagina cum e să-ţi fie *foame*. Cum aşa?

Presimţire pe furiş?

Răspunsul la această întrebare ne poartă adânc în natura imaginaţiei înseşi. Când ne imaginăm obiecte

168 Monty Python – Trupă formată în Anglia în 1969, devenită fenomen internaţional, ale cărei scheciuri comice, cu accente de umor negru şi comentarii sociale acide, s-au constituit într-o serie de programe TV de succes, filme şi albume (n. tr.).

precum pinguini, bărci cu vâsle sau aparate pentru desfăşurat banda adezivă, cei mai mulţi dintre noi *vizualizăm* efectiv în cap o imagine schematică a obiectului respectiv. Dacă v-aş întreba dacă aripile unui pinguin sunt mai lungi sau mai scurte decât picioarele, aţi avea probabil inspiraţia să invocaţi din senin o imagine mentală şi apoi să vă „uitaţi66 la ea ca să puteţi răspunde. Aţi simţi ca şi cum tocmai v-ar fi răsărit în cap fotografia unui pinguin pentru că aşa aţi vrut şi aţi avea atâta minte încât să aruncaţi o privire spre aripile acestuia, coborând apoi şi privindu-i picioarele, formulând în cele din urmă răspunsul la întrebare. Acţiunea respectivă v-ar da foarte tare senzaţia că vedeţi, pentru că, de fapt, asta şi faceţi. Regiunea din creier care se activează în mod normal când vedeţi obiectele cu ochii – zonă senzorială numită cortex vizual – se activează şi când examinaţi imagini mentale cu ochii minţii.[169] Acelaşi lucru este valabil şi despre alte simţuri. De exemplu, dacă v-aş întreba pe ce silabă urcă melodia de la *mulţi ani*, probabil aţi rula melodia în minte şi apoi aţi ascultă-o ca să vă daţi seama unde coboară şi unde urcă. Din nou, senzaţia de „ascultare cu urechile minţii66 nu e doar o expresie figurată (mai ales că de fapt nici n-o foloseşte nimeni). Când oamenii îşi imaginează sunete, apar semne de activare a unei zone senzoriale cerebrale numite cortex auditiv, care nu se activează în mod obişnuit decât atunci când auzim sunete reale, folosindu-ne urechile.[170]

Astfel de descoperiri ne spun ceva foarte important despre modul în care imaginează creierul, şi anume faptul că, atunci când doreşte să-şi închipuie trăsături concrete ale realităţii, apelează la ajutorul zonelor sale senzoriale. Dacă vrem să aflăm cum arată un anume obiect când nu-l avem în faţă, transmitem informaţia despre obiect din

169 S.M. Kosslyn et al., „The Role of Area 17 in Visual Imagery: Convergent Evidence from PET and rTMS“, Science 284: 167-70 (1999).

170 P.K. McGuire, G.M.S. Shah şi R.M. Murray, „Increased Blood Flow in Broca’s Area During Auditory Hallucinations in Schizophrenia“, Lancet 342:703-6(1993).

memorie către cortexul vizual şi generăm o imagine mentală. Tot aşa, dacă vrem să aflăm cum sună o melodie când n-o putem asculta la radio, transmitem informaţia despre obiect din memorie către cortexul auditiv şi generăm un sunet mental. Deoarece pinguinii trăiesc în Antarctica iar la *mulţi ani* se cântă doar la ocazii, n-avem acces la niciunul dintre aceste obiecte dacă vrem să le examinăm. Când ochii şi urechile nu furnizează informaţia de care cortexul vizual şi cel auditiv au nevoie pentru a răspunde la întrebarea pusă, comandăm ca informaţia să fie transmisă din memorie, ceea ce ne permite să aruncăm o imitaţie de privire şi să ascultăm un sunet plăsmuit. Recurgând la acest truc, creierul ne permite să descoperim aspecte despre cântece (melodia urcă pe cuvântul *la*) şi păsări (aripioarele sunt mai lungi decât picioarele) chiar şi dacă suntem singuri într-o debara.

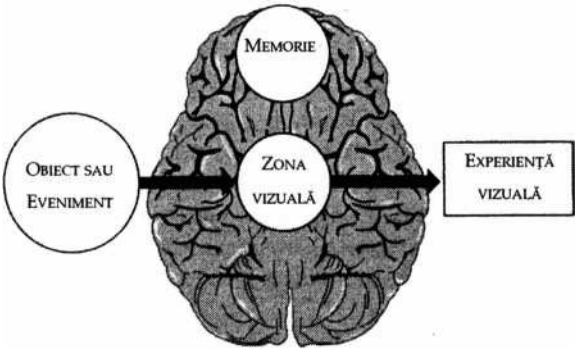
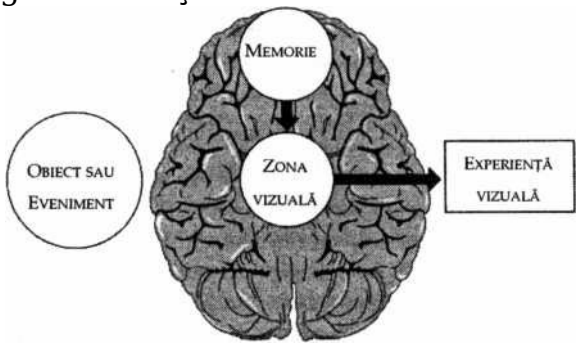


Figura 10. Percepţia vizuală (*deasupra*) preia informaţia despre obiectele şi evenimentele din realitate, în timp ce imaginaţia vizuală (*în pagina următoare*), extrage informaţia din memorie.



Folosirea zonei vizuale şi a zonei auditive pentru executarea unor acte de imaginaţie e un mic meşteşug într-adevăr ingenios iar evoluţia merită Premiul Microsoft Windows pentru că l-a instalat în fiecare dintre noi fără să ceară voie. Dar ce au a face văzul şi auzul cu cei care mănâncă prea mult de sărbători ca noi – sau ca mine, cel puţin? După cum se dovedeşte, procesele imaginative care ne permit să descoperim cum arată un pinguin chiar şi când suntem încuiaţi în debara sunt aceleaşi care ne fac să aflăm ce vom simţi în viitor când suntem încuiaţi în prezent. Chiar în momentul în care sunteţi întrebat cât de încântat aţi fi în momentul în care v-aţi descoperi partenera în pat cu poştaşul, *simţiţi* ceva. Ceva nu prea plăcut, probabil. Exact aşa cum generaţi o imagine mentală despre pinguin, ca s-o examinaţi apoi vizual şi să răspundeţi la întrebarea despre aripioare, tot aşa generaţi o imagine mentală al cărei conţinut este infidelitatea respectivă şi apoi reacţionaţi emoţional la ea ca să puteţi răspunde la întrebarea referitoare la sentimentele voastre de viitor.[171] Zonele din creier care reacţionează emoţional la evenimentele reale răspund emoţional şi la cele imaginare, ceea ce explică de ce vi s-au dilatat probabil pupilele şi v-a crescut tensiunea când v-am cerut să vă imaginaţi acest gen deosebit de livrare specială a corespondenţei.[172] Aceasta este o metodă isteaţă de a prevedea sentimente viitoare, pentru că sentimentele faţă de un eveniment închipuit sunt un bun indicator pentru sentimentele resimţite în momentul în care se produce evenimentul în sine. Dacă imagini mentale care conţin

171 D.J. Kavanagh, J. Andrade şi J. May, „Imaginary Relish and Exquisite Torture: The Elaborated Intrusion Theory of Desire“, Psychological Review 112:446-67 (2005).

172 A.K.. Anderson şi E.A. Phelps, „Lesions of the Human Amygdala Impair Enhanced Perception of Emotionally Salient Event“, Nature 411: 305-9 (2001); E.A. Phelps et al., „Activation of the Left Amygdala to a Cognitive Representation of Fear“, Nature Neuroscience 4:437-41 (2001); precum şi H.C. Breiter et al., „Functional Imaging of Neural Responses to Expectancy and Experience of Monetary Gains and Losses“, Neuron 30 (2001).

gâfâieli şi tolbe agitate induc accese de gelozie şi valuri de furie, atunci trebuie să ne aşteptăm că şi un act real de infidelitate ar produce acelaşi lucru, dar cu şi mai mare rapiditate şi autenticitate.

Ca să ilustrăm acest fapt nu e nevoie de ceva atât de încărcat emoţional ca un act de infidelitate. În fiecare zi spunem lucruri precum „Pizza sună bine”, care, în ciuda sensului literal al rostirii respective, nu e un comentariu la proprietăţile acustice ale brânzei mozzarella, ci înseamnă mai curând că, atunci când ne imaginăm că mâncăm pizza, simţim ceva plăcut şi că interpretăm cele simţite ca semn al unei experienţe şi mai intense şi mai plăcute pe care am trăi-o numai dac-am scoate pizza din imaginaţie şi am băga-o în gură. Când bucătarul chinez ne oferă un apetitiv din păianjen sote şi greier crocant, nu-i nevoie să şi mestecăm vreunul ca să ne dăm seama ce neplăcută experienţă am avea, pentru că, pe majoritatea americanilor, simplul gând de a mânca insecte îi face să se cutremure de dezgust, ceea ce ne spune că şi experienţa reală le va provoca probabil o greaţă totală. Ceea ce vreau să spun e că, în general, nu stăm cu o foaie în mână, enumerând logic avantajele şi dezavantajele evenimentelor viitoare la care ne gândim, ci că ne gândim la ele simulând evenimentele respective în imaginaţie şi observându-ne apoi reacţia emoţională la simularea în cauză. La fel cum *prevede* obiectele, imaginaţia *presimte* evenimentele.[173]

173 După câte ştiu eu, cuvântul pre-simţire {prefeelt) a fost utilizat prima dată ca titlu de cântec de către Arto Lindsay pe albumul Prize, din 1999. Vezi şi C.M. Atance şi D.K. O’Neill, „Episodic Future Thinking“, Trends in Cognitive Sciences 5: 533-39 (2001).

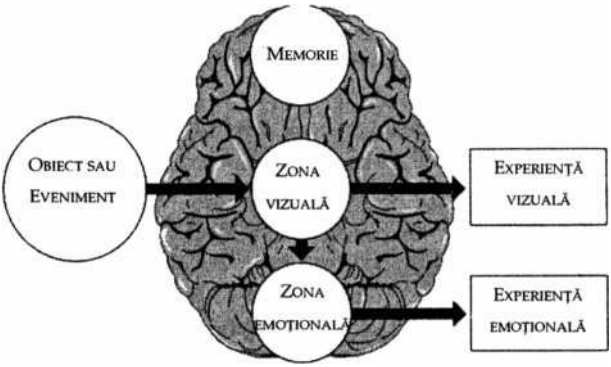
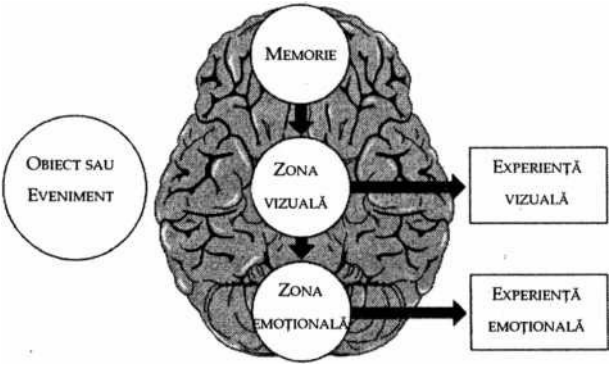


Figura 11. Atât simţirea (*deasupra*) cât şi presimţirea (*dedesubt*) preiau informaţia din zona vizuală, dar zona vizuală îşi obţine informaţia din surse diferite.



Puterea presimţirii

Deseori, presimţirea ne permite să ne anticipăm emoţiile mai bine decât gândirea logică. Voluntarilor dintr-un studiu li s-a oferit să aleagă între două afişe: unul reprezentând o reproducere după o pictură impresionistă şi celălalt înfăţişând chipul comic al unui motan din desenele animate.[174] înainte de a-şi exprima opţiunea, unora dintre voluntari li s-a cerut să se gândească din punct de vedere raţional de ce credeau că le-ar plăcea sau displăcea unul dintre afişe (gânditorii), în timp ce alţii au fost încurajaţi să opteze rapid şi „la inspiraţie”

174 T.D. Wilson et al., „Introspecting About Reasons Can Reduce Post-Choice Satisfaction“, Personality and Social Psychology Bulletin 19: 331-39 (1993). Vezi şi T.D. Wilson şi J.W. Schooler, „Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decision“, Journal of Personality and Social Psychology 60: 181-92 (1991).

(negânditorii). Consilierii în probleme de profesie şi cei financiari ne spun mereu că trebuie să reflectăm mult şi bine dacă vrem să luăm decizii sănătoase dar, când au fost sunaţi mai târziu şi întrebaţi cât erau de încântaţi de nou achiziţionatul lor *objet d'art*, gânditorii s-au dovedit cel mai puţin mulţumiţi. În loc să aleagă afişul care îi făcea să se simtă bine când îşi imaginau că-l vor atârna pe undeva prin casă, gânditorii îşi ignoraseră presimţirile şi aleseseră în loc afişe care posedau calităţi pe care le-ar fi aprobat un consilier în probleme de profesie sau unul financiar („Verdele oliv din Monet merge bine cu draperiile, pe când afişul cu Garfield o să le atragă atenţia musafirilor asupra sclipitorului meu simţ al umorului"). Negânditorii, pe de altă parte, s-au încrezut în presimţirile lor: şi-au imaginat afişul pe perete, au observat ce simţeau în acel moment şi au presupus că, dacă închipuirea afişului pe perete îi făcea să se simtă bine, atunci vederea lui în realitate îi va face probabil să simtă acelaşi lucru. Şi aveau dreptate. Presimţirea le permite negânditorilor să-şi anticipeze satisfacţia viitoare mai corect decât gânditorii. Într-adevăr, când oamenii sunt împiedicaţi să simtă emoţie în prezent, devin pe moment incapabili să prevadă ce vor simţi pe viitor.[175]

Presimţirea are însă limite. Sentimentele pe care le avem când ne imaginăm ceva nu sunt întotdeauna un bun indicator pentru sentimentele pe care le vom avea când vom vedea, auzi, purta, poseda, şofa, mânca sau săruta obiectul respectiv. De pildă, de ce închideţi ochii când doriţi să vizualizaţi un obiect sau vă astupaţi urechile când vreţi să vă amintiţi melodia unui anumit cântec? Faceţi aceste lucruri deoarece creierul trebuie să-şi utilizeze cortexul vizual şi pe cel auditiv ca să execute acte de imaginaţie vizuală şi auditivă şi, dacă zonele respective sunt ocupate să-şi facă meseria de bază – adică să vadă şi

175 C.N. De Wall şi R. F. Baumeister, „Alone but Feeling No Pain: Effects of Social Exclusion on Physical Pain Tolerance and Pain Threshold, Affective Forecasting, and Interpersonal Empathy", Journal oj Personality and Social Psychology (sub tipar).

să audă lucrurile din realitatea înconjurătoare – atunci nu sunt disponibile pentru realizarea unor acte de imaginaţie.[176] E greu să-ţi imaginezi un pinguin când eşti ocupat cu examinarea unui struţ, pentru că percepţia vizuală utilizează deja porţiuni ale creierului de care are nevoie imaginaţia. Ca să formulăm altfel, când îi cerem creierului să se uite la un obiect real şi la unul imaginar în acelaşi timp, de obicei ni se acceptă prima solicitare şi ni se refuză cea de a doua. Creierul consideră că perceperea realităţii este prima şi cea mai importantă datorie a sa şi astfel cererea noastră de a lua un pic cu împrumut cortexul vizual este imediat refuzată. Dacă Realitatea înainte de Toate n-ar fi politica adoptată de creier, am trece de-a dreptul pe roşu pentru că din întâmplare ne gândeam la verde. Strategia care face să fie dificil să ne imaginăm pinguini când ne uităm la struţi este aceeaşi care ne împiedică să ne închipuim poftă când simţim dezgust, afecţiune când simţim furie sau foame când ne simţim sătui. Dacă maşina cea nouă ţi-ar fi distrusă de un prieten care s-ar oferi pe urmă să te recompenseze invitându-te la un meci de baseball săptămâna viitoare, creierul ţi-ar fi prea ocupat să reacţioneze la distrugerea maşinii ca să mai poată simula şi răspunsul emoţional la meci. Chiar dacă evenimentele viitoare cer şi ele acces la zone emoţionale din creier, evenimentele prezente au aproape întotdeauna prioritate.

Limitele presimţirii

Nu putem vedea sau simţi două lucruri deodată, iar creierul arc priorităţi stricte referitor la ce va vedea, auzi şi simţi, şi ce va ignora. Pretenţiile imaginaţiei sunt deseori respinse. Sistemul senzorial şi cel emoţional impun amândouă această politică şi totuşi se pare că, dacă ne dăm seama când sistemele senzoriale nu dau curs cererii imaginaţiei, nu observăm când sistemul emoţional face acelaşi lucru. Politica adoptată de creier nu ne permite de

176 D. Reisberg et al., „Enacted’Auditory Images Are Ambiguous; Pure, Auditory Images Are Not“, Quarterly Journal of Experimental Psychology: Human Experimental Psychology 41: 619-41 (1989).

exemplu să ne închipuim un pinguin în timp ce ne uităm la un struţ, înţelegem acest lucru şi astfel nu trăim niciodată un sentiment de derută şi nu tragem concluzia greşită că pasărea mare cu gât lung pe care o avem sub ochi este, de fapt, pinguinul pe care încercăm să ni-l închipuim. Experienţa vizuală care rezultă dintr-un flux de informaţii dinspre lumea exterioară se numeşte vedere; experienţa vizuală care rezultă dintr-un flux de informaţie pornit dinspre memorie se numeşte imaginaţie mentală şi, deşi amândouă tipurile de experienţă se produc în cortexul vizual, ca să le amestecăm e nevoie de o cantitate apreciabilă de vodcă.24 Una dintre caracteristicile experienţei vizuale este aceea că ne putem întotdeauna da seama când este produsă de un obiect real sau de unul imaginat. Nu acelaşi lucru se poate spune despre experienţa emoţională. Trăirea emoţională care izvorăşte dintr-un flux de informaţii provenit din realitate se numeşte simţire; trăirea emoţională care izvorăşte dintr-un flux de informaţii provenit din memorie poartă numele de presimţire; iar confundarea celor două este unul dintre sporturile cele mai populare din lume.

De exemplu, într-un studiu s-a telefonat unor persoane din diferite părţi ale ţării care au fost întrebate cât sunt de mulţumite de viaţa lor personală.[177] Când şi-au imaginat propria viaţă, persoanele care locuiau în oraşe în care, din întâmplare, vremea era plăcută în ziua respectivă, au răspuns că duceau un trai relativ fericit, spre deosebire de persoanele care locuiau în oraşe în care vremea se întâmpla să nu fie bună în momentul respectiv, care au răspuns că aveau o viaţă relativ nefericită. Aceşti oameni încercau să răspundă la întrebare imaginându-şi viaţa şi apoi întrebându-se ce simţeau în timp ce-şi imaginau. Creierul lor a aplicat politic Realitatea Primează şi a insistat să reacţioneze la vremea de afară şi nu la imaginea vieţii retrăite. Se pare însă că aceste persoane nu

177 N. Schwarz şi G.L. Clore, „Mood, Misattribution, and Judgments of Well-Being: Informative and Directive Functions of Affective States“, Journal of Personality and Social Psychology 45: 513-23 (1983).

ştiau cum le procedează creierul şi şi-au luat trăirea indusă de realitate drept presimţire indusă de imaginaţie.

Într-un studiu înrudit, participanţilor care frecventau o sală de gimnastică din localitate li s-a cerut să prevadă ce-ar simţi dacă s-ar rătăci în timpul unei drumeţii şi ar fi obligaţi să petreacă noaptea în pădure fără apă sau hrană.26 în particular, li s-a cerut să precizeze dacă ar suferi mai mult de foame sau de sete. Unii şi-au exprimat părerea după ce abia se dăduseră jos de pe banda rulantă (grupul însetaţilor), iar alţii înainte de a-şi începe exerciţiile la aparatul respectiv (grupul neînsetaţilor). Rezultatele au arătat că 92% dintre membrii grupului însetaţilor au anticipat că, dacă s-ar pierde în pădure, setea i-ar deranja mai mult decât foamea, în timp ce numai 61% din grupul neînsetaţilor au anticipat acelaşi lucru. Se pare că persoanele însetate încercau să răspundă întrebării studiului imaginându-şi rătăcirea prin pădure fără hrană şi apă şi se întrebau apoi ce simţeau. Dar creierul aplica strategia Realitatea înainte de Toate şi insista să reacţioneze mai degrabă la efortul fizic real decât la drumeţia imaginară. Deoarece aceste persoane nu ştiau cum procedează creierul, îşi confundau simţirea cu presimţirea.

Şi dumneavoastră v-aţi aflat probabil într-o asemenea situaţie derutantă. După o zi îngrozitoare – pisica a murdărit covorul, câinele a făcut pipi pe pisică, s-a stricat maşina de spălat, partida televizată de lupte a fost înlocuită cu o emisiune de teatru – e şi normal să vă simţiţi la capătul puterilor. Dacă, într-un astfel de moment, încercaţi să vă imaginaţi ce mult v-ar plăcea o partidă de cărţi cu prietenii mâine seară, s-ar putea atunci să atribuiţi în mod greşit sentimentele provocate de animalele şi aparatura din realitate („Mă calcă pe nervi”) tovarăşilor voştri imaginari („Nu cred că mă duc pentru că Nick mă enervează mereu”). Într-adevăr, una dintre caracteristicile depresiei este faptul că, atunci când se gândesc la evenimentele viitoare, persoanele care sunt deprimate nu-

şi pot închipui că o să fie foarte încântate.[178] *Vacanţă*? *Dragoste*? *O seară în oraş*? *Nu, mersi, mai bine stau aici pe întuneric*. Prietenii acestora se satură să-i vadă rătăcind de colo-colo pierduţi în adâncă melancolie şi le spun că o să treacă şi asta, că o să strălucească soarele şi pe strada lor, şi alte asemenea clişee pline de miez. Dar, din punctul de vedere al persoanei care suferă de depresie, toată rătăcirea este foarte îndreptăţită pentru că, atunci când îşi imaginează viitorul, i se pare dificil să se simtă fericită astăzi şi, deci, e greu să creadă că va fi fericită mâine.

Nu putem fi optimişti în legătură cu viitorul imaginar când suntem prea preocupaţi să fim pesimişti faţă de prezentul pe care-l trăim. Dar, în loc să recunoaştem că acesta este rezultatul strategiei Realitatea înainte de Toate, presupunem în mod greşit că evenimentul viitor este *cauza* nefericirii resimţite când ne gândim la el. Deruta noastră devine teribil de evidentă pentru cei care observă din afară şi care spun lucruri precum „Eşti deprimat acum pentru că tata s-a îmbătat şi a căzut de pe verandă, mama face închisoare pentru că l-a cotonogit pe tata, iar banca ţi-a ridicat camioneta pentru neplată – toate o să ţi se pară altfel săptămâna viitoare şi o să-ţi doreşti să fi hotărât să fi mers cu noi la operă”. Există un nivel la care ne dăm seama că prietenii noştri au probabil dreptate. Şi totuşi, dacă încercăm să ne trecem cu vederea, să ne ignorăm sau să lăsăm deoparte starea de deprimare şi să prevedem cum ne vom simţi a doua zi, ne dăm seama că e ca şi cum am încerca să ne imaginăm gustul bezelelor când noi mestecăm ficat.[179] E doar firesc să ne închipuim mai întâi viitorul şi apoi să ne gândim ce simţim când o facem dar, din cauză că mintea se

178 A.K. MacLeod şi M.L. Cropley, „Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences“, Journal Abnormal Psychology 105: 286-89 (1996).

179 E.J. Johnson şi A. Tversky, „Affect, Generalization, and the Perception of Risk“, Journal of Personality and Social Psychology 45: 20-31 (1983); precum şi D. DeSteno et al., „Beyond Valence in the Perception of Likelihood: The Role of Emotion Specificity“, Journal of Personality and Social Psychology 78: 397-416 (2000).

încăpăţânează să reacţioneze la evenimentele prezente, tragem concluzia greşită că mâine ne vom simţi ca şi azi.

Tot înainte

Aştept de foarte mult timp ocazia să arăt cuiva caricatura de mai jos (figura 12), pe care am scos-o dintr-un ziar în 1983 şi am ţinut-o mereu pe un afişier sau altul încă de pe atunci. Nu a încetat niciodată să mă încânte. Buretelui i se cere să-şi imagineze fără limite – să-şi închipuie cum ar arăta dacă ar avea la dispoziţie toate posibilităţile din lume –, iar cel mai exotic lucru pe care şi-l poate închipui este că s-ar transforma în crustaceu. Caricaturistul bineînţeles că nu ia peste picior bureţii, ci pe noi. Fiecare dintre noi este prizonierul unui spaţiu, al unui timp şi al unei împrejurări, iar încercările noastre de a ne folosi mintea ca să depăşim aceste graniţe sunt, de cele mai multe ori, ineficace. La fel ca buretele, credem că gândim original, în afara cutiei, numai pentru că nu vedem cât e de mare, de fapt, cutia. Imaginaţia nu poate depăşi cu uşurinţă hotarele prezentului şi una dintre cauze este că trebuie să împrumute mecanismul aflat în proprietatea percepţiei. Faptul că aceste două procese trebuie să funcţioneze pe aceeaşi platformă înseamnă că, din când în când, se întâmplă să nu ne dăm seama care dintre ele lucrează. Ceea ce simţim când ne închipuim viitorul ni se pare a fi ce-o să simţim şi în momentul în care viitorul va deveni realitate, dar, de fapt, ceea ce simţim când ne imaginăm viitorul este deseori o reacţie la ceea ce se întâmplă în prezent.

DAC-AI PUTEA FI ORICE-ŢI DOREŞTI PE LUMEA ASTA, CE-AI VREA SĂ FII?
„ORICE"
CHIAR AŞA. DAC-AR FI SĂ NU MAI FII BURETE, CE ŢI-AR PLĂCEA SĂ FII?
OK... HM... HM...
CRED CĂ
RAC.

Figura 12.

Aranjamentul de împărţire a timpului de acces care există între percepţie şi imaginaţie este doar una dintre cauzele prezentismului. Aşa că, dacă nu v-a venit încă trenul, dacă mai puteţi ţine lumina aprinsă şi ochii deschişi

sau dacă tipii de la cafenea nu vă străpung cu privirile în timp ce-şi pregătesc mătura, haideţi să mai cercetăm o alta.

CAPITOLUL 7

Bombe cu ceas

„Dar n-o să-ţi satur buzele în veci; De-atât belşug, flămânde-or fi mereu; Dintr-un sărut voi face douăzeci şi zece – ntr-un sărut voi strânge eu. Răgazu-ntreg al zilelor de vară Mai scurt decât o clipă o să-ţi pară". Shakespeare, *Venus şi Adonis*

Nimeni n-a văzut vreodată vreo rulotă zburând… pe când toată lumea a văzut cum zboară timpul. Prin urmare, oare de ce este atât de uşor să-ţi imaginezi prima situaţie şi atât de greu pe cea de a doua? Pentru că, oricât ar părea de improbabil ca un vehicul care cântăreşte aproape 9100 kg să poată avea suficientă forţă ca să se ridice în aer, o rulotă zburătoare măcar ar semăna cu *ceva*, şi deci nu avem probleme să ne-o imaginăm. Extraordinarul nostru talent de a crea imagini mentale ale obiectelor concrete este unul dintre motivele pentru care funcţionăm atât de bine în realitatea fizică.1 Dacă vă imaginaţi un grepfrut cocoţat pe o cutie rotundă pentru cereale şi pe urmă vă închipuiţi că aplecaţi cutia în faţă, puteţi privi cu ochii minţii fructul care cade şi puteţi să anticipaţi că va cădea spre voi la o mişcare bruscă, şi într-o parte dacă mişcarea este lentă. Astfel de acte de imaginaţie vă permit să faceţi raţionamente despre lucrurile pe care vi le imaginaţi şi deci să rezolvaţi probleme importante din lumea reală, cum ar fi prinsul unui grepfrut în poală în caz de nevoie. Dar timpul nu e un grepfrut. N-are culoare, formă, mărime sau textură. Nu poate fi cojit, pipăit, vopsit sau găurit. Timpul nu e un obiect, ci o abstracţiune şi deci nu se pretează la imaginaţie, ceea ce explică de ce, ca să reprezinte trecerea timpului, regizorii sunt forţaţi să utilizeze dispozitive care implică obiecte vizibile precum file de calendar purtate de vânt sau ace de ceas care se rotesc cu mare viteză. Şi totuşi, anticiparea viitorului emoţional ne impune să gândim în cadrul, despre şi de-a

curmezişul fâşiilor de timp. Dacă nu putem crea o imagine mentală a unui astfel de concept abstract precum timpul, atunci cum să ne gândim la ea şi s-o folosim în raţionamente?

Gândire spaţială

Când e nevoie să reflecteze la ceva abstract, oamenii au tendinţa să-şi imagineze ceva concret cu care *seamănă* şi pe urmă să facă raţionamente în legătură cu lucrul respectiv.[180] Pentru cei mai mulţi dintre noi, *spaţiul* reprezintă acel lucru concret cu care seamănă timpul.[181] Studiile arată că, peste tot în lume, oamenii îşi imaginează timpul ca pe o dimensiune spaţială, ceea ce explică de ce spunem că trecutul e *în spate* iar viitorul în *faţă*, că ne îndreptăm *spre* bătrâneţe şi privim *înapoi* spre copilărie şi că zilele *trec pe lângă* noi la fel ca o rulotă zburătoare. Gândim şi vorbim ca şi cum ne-am *depărta* de fapt de un ieri plasat *acolo*, şi *către* un mâine aflat dincolo. Când desenează o axă temporală, occidentalii plasează trecutul la stânga, arabii la dreapta[182], iar vorbitorii dialectului mandarin îl pun în josul paginii.[183] Dar, indiferent de limba maternă, toţi plasăm trecutul *undeva* – iar viitorul *altundeva*. Chiar aşa, dacă vrem să rezolvăm o problemă care are de a face cu timpul, de pildă: „Dacă mi-am luat micul dejun înainte să scot câinele afară, dar după ce am

---

180 J.G. Lakoff şi M. Johnson, Metaphors We Live By (Chicago: University of Chicago Press, 1980).

181 D. Centner, M. Imai şi L. Boroditsky, „As Time Goes By: Evidence for Two Systems in Processing Space Time Metaphors“, Language and Cognitive Processes 17: 537-65 (2002); precum şi L. Boroditsky, »Metaphoric Structuring: Understanding Time Through Spatial Metaphors“, Cognition 75: 1-28 (2000).

182 B. Tversky, S. Kugelmass şi A. Winter, „Cross-Cultural and Developmental Trends in Graphic Productions“, Cognitive Psychology 23: 515-57 (1991).

183 L. Boroditsky, „Does Language Shape Thought? Mandarin and English Speakers’ Conceptions of Time“, Cognitive Psychology 43: 1-22 (2001).

* Aluzie la melodia O potărniche într-un păr, interpretată de Daniel Pinkham (1923) (n. tr.).

citit ziarul, care a fost primul lucru pe care l-am făcut?”, cei mai mulţi aranjăm mai întâi cele trei lucruri (masă de dimineaţă, câine, ziar) într-o ordine imaginară şi pe urmă verificăm care e la extrema stângă (sau dreaptă, sau în jos, în funcţie de limba vorbită). Raţionamentul prin intermediul metaforei este o tehnică ingenioasă care ne permite să ne remediem punctele slabe prin valorizarea punctelor forte – utilizând lucruri pe care le putem vizualiza ca să gândim, vorbi şi raţiona despre lucruri pe care nu le putem vedea cu ochii minţii.

Dar vai, metaforele pot la fel de bine să ne lumineze clar şi să ne înşele, iar tendinţa noastră de a ne închipui timpul ca dimensiune spaţială le face pe amândouă. Să ne imaginăm de pildă că, împreună cu un prieten, reuşiţi să faceţi rost de o masă la un restaurant elegant la care rezervările se fac cu trei luni înainte şi că, după răsfoirea meniului, descoperiţi că amândoi doriţi să comandaţi potârniche în coajă de hrean japonez. Sigur că fiecare e suficient de bine-crescut ca să-şi dea seama că a cere feluri de mâncare identice într-un restaurant de lux e ca şi cum ţi-ai pune coif de hârtie în salonul principal, aşa că vă hotărâţi ca unul să comande potârnichea, iar celălalt vânat în sos de bame şi pe urmă le veţi împărţi cu eleganţă. Faceţi acest lucru nu numai ca să nu vă confunde lumea cu nişte turişti, ci şi pentru că sunteţi de părere că diversitatea condimentează existenţa. Nu-s prea multe exerciţii care să se refere la condimente, iar cel de faţă este la fel de bun ca oricare altul. Într-adevăr, dacă ar fi să vă măsuraţi satisfacţia după această masă, aţi descoperi probabil că aranjamentul cu împărţitul a fost mai convenabil decât dacă v-aţi fi comandat fiecare potârnichea lui.

Dacă prelungim această problemă în timp însă, se petrece ceva ciudat. Să ne imaginăm că cel care ne serveşte este atât de impresionat de combinaţia aceasta sofisticată pe care aţi comandat-o, că vă invită (numai pe unul, din păcate, celălalt având nevoie de o schimbare de imagine) să reveniţi în fiecare an, în prima luni din lună ca

să vă bucuraţi de un prânz gratuit servit la cea mai bună masă. Pentru că se mai întâmplă ca bucătăria să rămână fără ingrediente, vă roagă să hotărâţi de pe acum ce aţi dori să consumaţi în fiecare din ocaziile următoare, ca să fie pe deplin pregătit să vă răsfeţe în stilul la care vă adaptaţi foarte repede. Răsfoiţi meniul. Iepurele nu-l puteţi suferi, viţelul nu e corect din punct de vedere politic, lasagna cu legume nu vă spune nimic, şi, pe măsură ce parcurgeţi lista, hotărâţi că de fapt nu-s decât patru feluri care vă incită fantezia debordantă: potârnichea, vânatul în sos de bame, dorada afumată şi risotto-ul cu fructe de mare şi şofran. Principala preferată e potârnichea, şi, chiar şi fără părul de rigoare* aţi fi tentaţi să comandaţi douăsprezece dintr-odată. Dar ar fi jenant şi lipsit de stil şi mai ales v-ar priva de sarea şi piperul vieţii. Aşa că îi cereţi chelnerului să vă pregătească potârnichea din două în două luni, celelalte, şase luni rămânând a fi împărţite egal între sosul de bame, doradă şi risotto.

N-ai decât să fii tu foarte şic în ce priveşte îmbrăcămintea, *mon ami*, dar când vine vorba de mâncare, ţi-ai dat foc la valiză.[184] Pentru studierea acestei experienţe au fost invitaţi în laborator voluntari care să ia o gustare o dată pe săptămână, timp de mai multe săptămâni.[185] Unii dintre ei (optanţii) au fost invitaţi să-şi aleagă gustarea în avans şi, ca şi voi, au optat deseori pentru o sănătoasă doză de varietate. În următoarea etapă, a fost invitat un alt grup de voluntari la o gustare săptămânală în laborator, timp de mai multe săptămâni. Unora dintre aceştia li s-a oferit de fiecare dată gustarea lor favorită (grupul fără variaţie) iar celorlalţi li s-a dat de cele mai multe ori

184 R.K. Ratner, B.E. Kahn şi D. Kahneman, „Choosing Less-Preferred Experiences for the Sake of Variety“, Journal of Consumer Research 26: 1-15 (1999).

185 D. Read şi G.F. Loewenstein, „Diversification Bias: Explaining the Discrepancy in Variety Seeking Between Combined and Separated Choices“, Journal of Experimental Psychology: Applied 1: 34-49 (1995). Vezi şi I. Simonson, „The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior“, Journal of Marketing Research 27: 150-62 (1990).

gustarea favorită şi din când în când cea care venea pe locul doi (grupul cu variaţie). Când li s-a măsurat gradul de satisfacţie pe parcursul studiului, s-a descoperit că voluntarii din grupul fără variaţii erau mai mulţumiţi decât cei din grupul cu variaţie. Cu alte cuvinte, varietatea îi făcea pe oameni *mai puţin* fericiţi, nu *mai* fericiţi. Staţi aşa un pic – ceva nu miroase a bine aici, şi nu-i vorba de doradă. Când stai cu un prieten la un restaurant de lux, diversitatea e sarea şi piperul vieţii, iar când comanzi o gustare timp de câteva săptămâni la rând, e un blestem?

Unul dintre cele mai crude adevăruri ale vieţii este acesta: minunile sunt minunate prima dată, iar repetiţia împrăştie din vrajă.[186] Să comparăm prima şi ultima oară când vi s-a spus „Mama" sau când partenerul de viaţă v-a declarat „Te iubesc!" şi o să vă daţi imediat seama ce spun. Când avem o experienţă, fie că ascultăm o anumită sonată, că facem dragoste cu o anumită persoană sau că privim apusul de la o anume fereastră dintr-o cameră anume, începem rapid să ne adaptăm, iar experienţa repetată ne produce din ce în ce mai puţină plăcere. Psihologii numesc acest fenomen *habituare*, economiştii îl numesc utilitate marginală în curs de diminuare, iar noi ceilalţi îi spunem căsătorie. Fiinţa umană a descoperit însă două mecanisme prin care să combată tendinţa respectivă: diversitatea şi timpul. O cale de alungare a habituării este diversificarea experienţelor personale („Scumpo, mi-a venit o idee trăsnită: hai să vedem apusul *din bucătărie* de data asta")[187]. Altă modalitate este creşterea duratei intervalului

186 T.D. Wilson şi D.T. Gilbert, „Making Sense: A Model of Affective Adaptation", (manuscris nepublicat, University of Virginia, 2005).

187 Fiinţa umană nu este singurul animal care apreciază diversitatea. Se spune că Efectul Coolidge şi-ar trage numele de la o întâmplare care îl are ca protagonist pe preşedintele Calvin Coolidge. Aflându-se odată într-o vizită la o fermă împreună cu soţia, cel care îi conducea le-a atras atenţia asupra energiei sexuale neobişnuite a cocoşului campion. „Cocoşul acesta poate călca găinile toată ziua fără să se oprească", a spus el. „Zău?", întrebă doamna Coolidge. „Vă rog să-i spuneţi acest lucru soţului meu." Preşedintele se întoarse către supraveghetor şi-l întrebă: „Se împerechează de fiecare dată cu aceeaşi găină?", „Nu",

dintre două reluări ale aceleiaşi experienţe. Ciocnirea cupelor cu şampanie şi sărutarea partenerului la ultima bătaie a ceasului la miezul nopţii ar fi o experienţă relativ neinteresantă dacă s-ar întâmpla în fiecare seară, dar dacă o faci în seara de Anul Nou şi pe urmă aştepţi un an întreg înainte s-o mai faci o dată, experienţa îţi va fi o inepuizabilă sursă de încântare pentru că un an înseamnă timp suficient ca să se anuleze efectele habituării. Ideea este că timpul şi diversitatea sunt două modalităţi de evitare a habituării, iar dacă dispui de una, nu mai ai nevoie de cealaltă. De fapt (şi acesta este cu adevărat punctul critic, aşa că lasă furculiţa din mână şi ciuleşte urechile), când episoadele sunt suficient de depărtate în timp, diversitatea nu numai că nu e necesară, ci poate fi de-a dreptul dăunătoare.

Pot ilustra faptul respectiv cu un anume grad de precizie, dacă o să-mi permiteţi să fac câteva ipoteze logice. Mai întâi, să ne imaginăm că putem folosi un aparat numit *delectometru* care să măsoare plăcerea unei persoane în *delecţi*. Să începem cu o *ipoteză favorizantă*: Să presupunem că prima îmbucătură de potârniche vă produce, să zicem, 50 de delecţi, iar prima înghiţitură de vânat în sos de bame vă asigură 40 de delecţi. Iată ce înseamnă să spui că preferi potârnichea faţă de vânatul în sos de bame. În al doilea rând, să enunţăm o ipoteză referitoare la *rata de habituare*: să presupunem că, odată ce-aţi gusta un fel de mâncare, fiecare îmbucătură

---

răspunse omul, „întotdeauna e alta.“ La care preşedintele replică „Zău? Spune-i te rog acest lucru soţiei de colo“ Istorisirea e apocrifă probabil, dar nu şi fenomenul: masculii de mamifere care s-au împerecheat până la epuizare pot fi de obicei determinaţi să se împerecheze din nou cu o altă femelă; vezi J. Wilson, R. Kuehn şi F. Beach, »Modifications in the Sexual Behavior of Male Rats Produced by Changing the Stimulus Female“, Journal of Comparative and Physiological Psychology 56: 636-44 (1963). Până şi taurii de prăsilă a căror spermă este colectată de un aparat au în general tendinţa de a reduce mult intervalul până la ejaculare dacă aparatul cu care s-au obişnuit este transferat în alt loc. E. B. Hale şi J. O. Almquist, „Relation of Sexual Behavior to Germ Cell Output in Farm Animal“, Journal of Dairy Science 43: Supp., 145-67 (1960)

succesivă din acelaşi fel într-o perioadă de să zicem, zece minute, vă produce cu un delect mai puţin decât cea dinainte. În sfârşit, să facem o presupunere privitoare la *rata de consum*: să presupunem că aveţi obiceiul să mâncaţi foarte repede, cu frecvenţa de o îmbucătură la fiecare 30 de secunde. Figura 13 arată ce se întâmplă cu delectarea voastră dacă facem aceste ipoteze referitoare la *favorizare*, *rata de habituare* şi *rata de consum*. După cum se poate vedea, cea mai bună cale de maximalizare a plăcerii în acest caz este să începi cu potârnichea şi, după zece înghiţituri (adică după cinci minute), să treci la vânat. De ce să schimbi? Pentru că, aşa cum arată experienţa, cea de-a unsprezecea îmbucătură de potârniche (luată în minutul 5, 5) nu vă produce decât 39 de delecţi, în timp ce o gură de vânat, pe care nu l-aţi gustat încă, v-ar asigura 40. Acesta este deci exact momentul mesei de prânz în care trebuie să faceţi schimb de farfurii, locuri sau măcar coifuri de hârtie cu prietenul.[188] Să privim însă Figura 14 şi să observăm cât de radical se schimbă lucrurile când extindem episodul gastronomic în timp, prin modificarea ratei de consum. Dacă intervalul dintre îmbucături este mai mare de 10 minute (15 minute, în cazul de faţă), habituarea nu se mai produce, ceea ce înseamnă că toate înghiţiturile sunt la fel de plăcute ca prima, iar o gură de vânat nu e *niciodată* mai bună decât una de potârniche. Cu alte cuvinte, dac-aţi putea mânca suficient de încet, atunci diversitatea nu numai că ar fi inutilă, ci chiar dăunătoare, pentru că o înghiţitură de vânat v-ar produce întotdeauna mai puţină plăcere decât o altă îmbucătură de potârniche.

---

188 Merită să observăm acest lucru dacă schimbăm ipotezele (cu precădere pe cea referitoare la habituare); în acest caz, transferul de farfurii exact în momentul în care felul preferat de mâncare şi-a mai pierdut din savoare poate fi o strategie necostisitoare pentru creşterea la maximum a plăcerii pe termen lung; R. J. Bernstein, The Matching Law: Papers in Psychology and Economics, ed. H. Rachlin şi D. I. Laibson (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997)

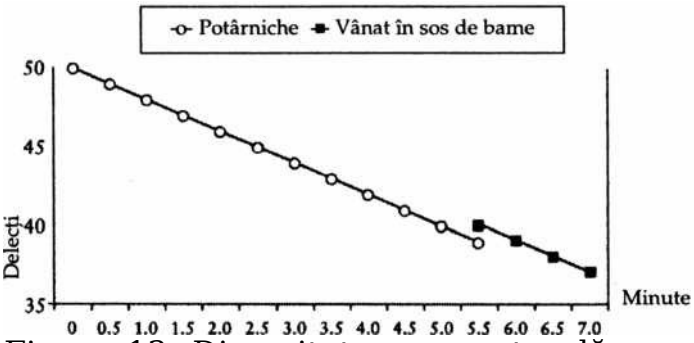


Figura 13. Diversitatea sporeşte plăcerea în condiţii de consum rapid.

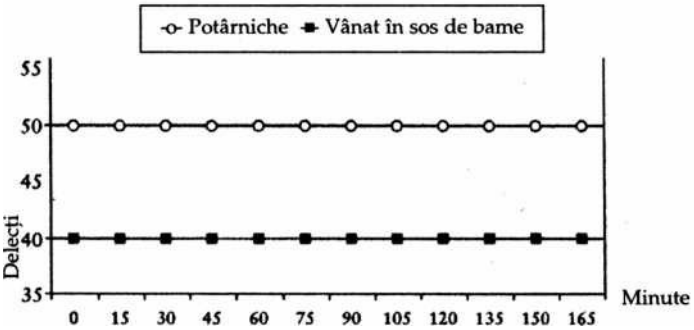


Figura 14. Diversitatea diminuează plăcerea în condiţii de consum lent.

Când v-aţi aşezat împreună cu prietenul la restaurantul imaginat, aţi comandat două feluri pe care să le mâncaţi odată. Ştiaţi că n-o să aveţi mult timp la dispoziţie între înghiţituri, aşa că aţi recurs la varietate ca să condimentaţi lucrurile. Bună alegere. Dar, când chelnerul v-a invitat să lansaţi o comandă în avans, şi atunci aţi optat pentru diversitate. De ce aţi mai recurs la diversitate când deja aveaţi timp la dispoziţie? Păi metafora spaţială e de vină (vezi figura 15). Pentru că v-aţi gândit la felurile separate în timp imaginându-vă feluri la distanţă de câţiva centimetri pe aceeaşi masă, aţi presupus că lucrul care e valabil pentru nişte mâncăruri separate spaţial e adevărat şi pentru cele aflate la depărtare în timp. Când mâncărurile sunt separate în spaţiu, este foarte logic să căutaţi diversitate. La urma urmei, cine-ar vrea să se aşeze la masă cu 12 porţii identice de potârniche? Ne

dăm în vânt după platouri cu gustări, antreuri asortate şi bufete cu de toate pentru că ne dorim – aşa cum şi trebuie, o diversitate de alternative pe care să le încercăm la o singură ocazie. Problema este că, atunci când raţionăm prin intermediul metaforelor şi ne gândim la o duzină de mese succesive distribuite într-o succesiune de 12 luni, tratăm în mod eronat alternativele *succesive* ca şi cum ar fi alternative *simultane*. Şi este eronat pentru că alternativele *succesive* au deja timpul de partea lor şi deci diversitatea le face mai puţin delectabile şi nu mai plăcute.

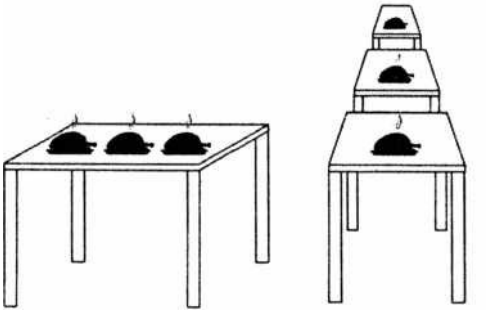


Figura 15. Consumul simultan (*stânga*) şi consumul succesiv (*dreapta*).

Pornind acum

Pentru că timpul e aşa greu de imaginat, ni se întâmplă să ni-l închipuim câteodată ca pe o dimensiune spaţială, iar câteodată să nu ni-l imaginăm deloc. De exemplu, când ne închipuim evenimente viitoare, imaginile noastre mentale cuprind de obicei persoanele, locurile, cuvintele şi acţiunile importante şi numai rareori fac o referire clară la *timpul* în care vorbesc şi acţionează persoanele acelea în locurile respective. Când ne închipuim descoperind infidelitatea de Anul Nou, imaginea noastră mentală seamănă foarte mult cu cea în care ne vedem descoperind acelaşi lucru de Purim, Halloween sau Paştele Ortodox. Într-adevăr, imaginea mentală a descoperirii faptului că ne *găsim nevasta în pat cu poştaşul de Anul Nou* se schimbă radical dacă înlocuim *nevastă* cu *frizer* sau *pat* cu *discuţie*, dar aproape deloc dacă în loc de *Anul Nou* ne gândim la *Ziua Recunoştinţei*. O astfel de substituire este de fapt aproape imposibil de

făcut pentru că, vai, nici n-ai ce să schimbi în imaginea mentală. Aceasta poate fi examinată ca să vezi *cine* face *ce* şi *unde*, dar nu şi *când*. Imaginile mentale sunt în general *atemporale*.11

Cum să decidem deci ce simţim despre lucrurile care se vor întâmpla în viitor? Răspunsul este că suntem înclinaţi să ne imaginăm ce-am simţi dacă s-ar întâmpla *acum* şi pe urmă ţinem oarecum cont de faptul că acum nu-i chiar acelaşi lucru cu mai târziu. Să întrebăm de pildă un adolescent heterosexual ce-ar simţi dacă s-ar trezi *chiar acum* la uşă cu una din puicuţele din reclama de Budweiser, numai în bikini, gângurind, şi cu o aprigă nevoie de masaj. Reacţia acestuia este vizibilă. Zâmbeşte, i se lărgesc ochii, i se dilată pupilele, se îmbujorează iar celelalte sisteme îi reacţionează şi ele cum le-a lăsat natura. Dacă pui însă exact aceeaşi întrebare unui alt adolescent, dar în loc de *chiar acum* foloseşti sintagma *peste cincizeci de ani*, ai să observi cam aceeaşi reacţie iniţială. Într-adevăr, s-ar putea chiar să bănui, pentru o clipă, că acesta se concentrează cu totul pe imaginea mentală a zeiţei desculţe cu buze ţuguiate şi că nu-şi dă seama că acest eveniment imaginar urmează să se întâmple peste o jumătate de secol. Acordaţi-i însă un pic de timp – vreo câteva sute de milisecunde, să zicem. După ce trec, o să observaţi că impulsul iniţial de entuziasm se risipeşte pe măsură ce realizează momentul în care urmează să se petreacă evenimentul imaginar, şi-şi dă seama că nevoile adolescenţilor sunt altele decât cele ale bunicilor şi trage concluzia corectă că apariţia fulgurantă a unei nimfe nubile nu va fi probabil tot aşa de stimulantă la vârsta de aur cum e în prezentul încărcat de testosteron. Imboldul iniţial (*zvrr*) şi dezamăgirea ulterioară (*fleoşc*) sunt destul de semnificative pentru că sugerează că, atunci când i s-a cerut să-şi imagineze evenimentul viitor, a început prin a şi-l închipui ca şi cum i s-ar fi întâmplat în prezent şi de-abia *după aceea* adolescentul s-a gândit că evenimentul va avea loc în viitor, când vederea şi libidoul îşi vor fi plătit inevitabilul tribut maturităţii.

De ce contează? La urma urmei, în ultimă analiză, adolescentul a ţinut până la urmă cont de faptul că *acum* şi *peste cinci decenii* nu-s acelaşi lucru, deci cui îi mai pasă că n-a luat în calcul lucrul acesta decât după ce a fost momentan transfigurat de imaginea mentală a vulpiţei cu plete în vânt de pe Planet Bud? Mie. Şi n-ar strica să vă pese şi vouă. Închipuindu-şi că evenimentul se întâmplă *acum*, şi corectându-l apoi, ţinând cont de faptul că se va întâmpla, de fapt, *mai târziu*, adolescentul a utilizat o metodă de raţionament destul de uzitată, care duce inevitabil la eroare.12 Ca să înţelegeţi natura acestei erori, să ne oprim asupra unui studiu în care unor voluntari li s-a cerut să spună cam câte ţări africane sunt afiliate la Naţiunile Unite.[189] în loc să li se ceară să răspundă imediat la întrebare, voluntarilor li s-a solicitat să raţioneze prin metoda *zvrr* – apoi – *fleoşc*. Unora li s-a cerut să spună cât de apropiată cred ei că este cifra respectivă de zece – în plus sau în minus, iar altora cât cred ei că se apropie numărul lor de şaizeci. Cu alte cuvinte, li s-a oferit un *punct de plecare* arbitrar, pe care li s-a cerut să-l *corecteze*, până ajungeau la un *punct final* corespunzător, exact cum folosea şi adolescentul imaginea unei femei frumoase în prezent ca punct de plecare al raţionamentului („Sunt teribil de emoţionat!”), corectând-o apoi ca să realizeze punctul final al raţionamentului („Dar pentru că o să am 67 de ani când se va întâmpla, probabil n-o să fiu la fel de emoţionat ca acum”).

Problema cu această metodă de raţionament constă în faptul că punctele de pornire au un impact profund asupra celor finale. Voluntarii care au pornit de la zece au presupus că la ONU sunt probabil vreo 25 de state africane, în timp ce participanţii care au pornit de la 60 au presupus că sunt în jur de 45. De unde astfel de diferenţe? Din faptul că s-a pornit la rezolvarea problemei de la întrebarea preliminară dacă nu cumva cifra de pornire putea fi cea adevărată; pe urmă, dându-şi seama că nu se

189 A. Tversky şi D. Kahneman, „Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases“, Science 185:1124-31 (1974).

putea, participanţii la studiu se îndreptau încet către o cifră mai rezonabilă („N-au cum să fie zece. Or fi 12? Nu, tot e prea puţin. Paisprezece? Poate 25?”).[190] Din păcate, deoarece pentru procesul respectiv este nevoie de timp şi atenţie, grupul care a pornit de la 10 şi cel care a pornit de la 60 s-au plictisit şi au lăsat-o baltă înainte de a se întâlni pe undeva la mijloc. Lucru care de fapt nici nu-i aşa de ciudat. Dacă pui un copil să numere crescător de la zero şi pe altul să numere descrescător de la un milion, poţi fi relativ sigur că, până obosesc, renunţă şi pleacă să caute nişte ouă să-ţi bombardeze uşa garajului, vor fi ajuns la cifre foarte diferite. Punctul de la care plecăm contează pentru că, deseori, terminăm aproape de unde am pornit.

Când prevăd ce sentimente vor avea imaginându-şi mai întâi evenimentul viitor ca şi acum s-ar întâmpla acum şi apoi corectându-l ca să se conformeze poziţiei reale în timp, oamenii fac şi ei aceeaşi eroare. De pildă, participanţilor la un studiu li s-a cerut să prevadă cât de mult le-ar plăcea să guste nişte spaghete cu sos şi came în dimineaţa sau după-amiaza următoare.[191] Unora le era foame în momentul când li s-a solicitat acest lucru, iar altora nu. În condiţii ideale, anticipările participanţilor arătau că spaghetele le-ar plăcea mai mult după-amiaza decât dimineaţa, iar senzaţia prezentă de foame nu le-a influenţat cine ştie ce anticipările. Dar unii dintre voluntari nu au răspuns în condiţii ideale. Mai precis, li s-a cerut să se exprime în timp ce mai realizau o sarcină, în care li se ceruse să identifice nişte tonuri muzicale. Cercetările arată că realizarea unei astfel de sarcini suplimentare îi face pe oameni să rămână foarte aproape de punctul de plecare. Şi într-adevăr, predicţiile voluntarilor au arătat că spaghetele

---

190 N. Epley şi T. Gilovich, „Putting Adjustment Back in the Anchoring and Adjustment Heuristic: Differential Processing of Self-Generated and Experimenter-Provided Anchors“, Psychological Science 12: 391-96 (2001).

191 DT. Gilbert, MJ. Gill şi T.D. Wilson, „The Future Is Now: Temporal Correction in Affective Forecasting“, Organizational Behavior and Human Decision Processes 88: 430-44 (2002).

le-ar fi plăcut la fel de mult dimineaţa cât şi după-amiaza. Mai mult decât atât, senzaţia lor de foame din momentul experienţei le-a influenţat mai tare anticipările, astfel încât cei cărora le era foame au declarat că le-ar fi plăcut nişte spaghete a doua zi (indiferent când le-ar fi servit), pe când cei sătui au anticipat că spaghetele nu le-ar fi fost pe plac a doua zi (indiferent când le-ar fi servit). Acest tipar de răspunsuri sugerează că toţi participanţii raţionaseră după metoda „zvrr-apoi-fleoşc”: şi-au imaginat mai întâi ce mult le-ar plăcea spaghetele în momentul studiului („Mi-am!” dacă le era foame şi „Puah!” dacă erau sătui) şi au folosit această presimţire ca punct de plecare pentru anticiparea gradului de delectare de a doua zi. Apoi, exact ca şi adolescentul ipotetic care şi-a corectat raţionamentul când a luat în calcul faptul că prezenta apreciere a unei fete cochete cu nişte curbe îmbietoare s-ar schimba probabil peste cincizeci de ani, voluntarii şi-au corijat şi ei raţionamentul, ţinând cont de momentul la care urmau să se consume spaghetele („Spaghetele sunt grozave la cină, dar dimineaţa?! Puah!”). Participanţii care răspunseseră în timp ce identificau tonurile muzicale nu şi-au putut corecta însă raţionamentele şi, ca atare, punctul la care au ajuns a fost destul de apropiat de acela de la care plecaseră. Deoarece ne folosim în mod natural sentimentele din prezent ca punct de plecare când încercăm să ne anticipăm sentimentele din viitor, ne aşteptăm că viitorul să fie un pic mai asemănător cu prezentul decât va fi de fapt în realitate.[192]

Mai nimic

Dacă n-aveţi cine ştie ce talente deosebite sau nu suferiţi de diformităţi ieşite din comun, dar nutriţi în continuare dorinţa secretă de a ajunge în *Cartea Recordurilor*, vă sugerez să încercaţi următorul lucru: intraţi marţial în biroul şefului luni dimineaţă şi spuneţi-i: „Lucrez de ceva timp la această firmă, cred că am muncit foarte bine şi aş dori să-mi reduceţi salariul cu 15%... deşi

192 Vezi şi J EJ. Ebert, „The Role of Cognitive Resources in the Valuation of Near and Far Future Events“, Acta Psychologica 108: 155-71 (2001).

cred că m-aş mulţumi şi cu 10% dacă nu mi se poate oferi mai mult". Tipii de la Cartea Recordurilor vor fi foarte atenţi şi vor lua notiţe pentru că, în îndelungata şi deseori frământata istorie a relaţiilor de muncă, este improbabil să mai fi cerut cineva să i se reducă salariul. Într-adevăr, oamenii *urăsc* reducerile de salariu, dar, conform cercetărilor, cauza acestui sentiment are foarte puţin de a face cu partea care ţine de *plată* şi totul se învârte în jurul *reducerii* în sine. De exemplu, când sunt întrebaţi dacă preferă o slujbă în care să câştige 30.000 $ în primul an, 40.000 $ în al doilea şi 50.000 $ în al treilea, sau una de 60.000 $ în primul an, 50.000 $ în cel de al doilea şi 40.000 $ în cel de al treilea, oamenii o preferă în general pe cea la care salariul creşte, în ciuda faptului că ar câştiga mai puţin în cursul tuturor celor trei ani.[193] E un lucru destul de curios. De ce să fii dispus la o diminuare a venitului total ca să eviţi experienţa unei reduceri de salariu?

Comparaţia cu trecutul

Dac-aţi adormit vreodată uitându-vă la televizor cu sonorul la maximum iar alte dăţi v-aţi trezit la cel mai mic zgomot, atunci cu siguranţă ştiţi care-i răspunsul. Creierul uman nu e cine ştie ce sensibil la intensitatea stimulului în termeni absoluţi, dar este deosebit de sensibil la diferenţe şi schimbări – adică la intensitatea *relativă* a stimulului. De exemplu, dacă v-aş lega la ochi şi v-aş ruga să ţineţi un cub de lemn în mână, aţi fi capabili să-mi spuneţi dacă am pus deasupra un pachet cu gumă de mestecat? Răspunsul corect este „Depinde", şi factorul de care depinde este greutatea cubului. Dacă nu cântăreşte mai mult de 28 grame, atunci v-aţi da imediat seama de creşterea de cinci ori în greutate la adăugarea pachetului de gumă de 50 de grame. Dac-ar cântări însă 4, 5 kg, nici n-aţi observa creşterea greutăţii cu 0, 3%. Întrebarea „îşi pot oamenii da seama de o diferenţă de 14 grame?" nici nu are răspuns, pentru că mintea nu operează cu grame ci îşi dă seama de

193 G.F. Loewenstein şi D. Prelec, „Preferences for Sequences of Outcomes", Psychological Review 100: 91-108 (1993).

modificările de gramaj şi diferenţele dintre gramaje, acelaşi lucru fiind valabil şi pentru aproape toate proprietăţile fizice ale unui obiect. Sensibilitatea noastră mai marcată la intensitatea relativă decât la cea absolută nu se limitează la proprietăţi fizice precum greutatea, luminozitatea sau volumul. Ea se extinde şi asupra unor astfel de proprietăţi subiective precum valoarea, bunătatea şi meritul.[194] De exemplu, cei mai mulţi am fi dispuşi să traversăm oraşul cu maşina ca să facem o economie de 50 $ la cumpărarea unui radio de 100 $, dar nu şi la achiziţionarea unui automobil de 100.000 $, pentru că 50 $ ni se par o adevărată avere la achiziţionarea de aparate de radio („Mamă! la Target îl găseşti cu jumătate de preţ!”), dar un sărman mizilic când vine vorba de o maşină („Mă şi văd eu tăind oraşul în două ca să câştig a douăzecea parte dintr-un procent!”).[195]

Economiştii clatină din cap la acest gen de raţionamente şi îţi atrag în mod corect atenţia că un cont de bancă e alcătuit din bani de valoare absolută şi nu din „procente de reducere”. Dacă merită să mergi în capătul celălalt al oraşului ca să faci o economie de 50 $, atunci nu contează la ce obiect faci economia, pentru că, indiferent dacă-i cheltuieşti pe alimente sau benzină, banii n-or să ştie de unde provin.[196] Oamenii sunt însă surzi la astfel de argumente economice pentru că fiinţa umană nu gândeşte în bani absoluţi ci relativi, iar 50 reprezintă o cifră mare sau mică în funcţie de suma în cauză (ceea ce ne lămureşte cum o persoană căreia nu-i pasă dacă administratorul fondului de ajutor reciproc îi percepe un comision de 0, 5%

194 D. Kahneman şi A. Tversky, „Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk“, Econometrica 47: 263-91 (1979).

195 J. W. Pratt, D.A. Wise şi R. Zeckhauser, „Price Differences in Almost Competitive Markets“, Quarterly Journal of Economics 93: 189-211(1979); A. Tversky şi D. Kahneman, „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice“, Science 211: 453-58 (1981); R. H. Thaler, „Toward a Positive Theory of Consumer Choice“, Journal of Economic Behavior and Organization I: 39-60 (1980).

196 R.H. Thaler, „Mental Accounting Matters“, Journal of Behavioral Decision Making 12:183-206 (1999).

sau 0, 6% din investiţie poate totuşi să piardă ore întregi răsfoind ziarul de duminică în căutarea unui tichet de reducere cu 40% la pasta de dinţi). Agenţii de piaţă, politicienii şi alţi agenţi de influenţă ne cunosc obsesia faţă de valorile relative şi au obiceiul s-o folosească spre avantajul lor. O tactică veche de când lumea constă de exemplu din formularea unei pretenţii exagerat de mari („N-ai vrea să vii la o reuniune pentru Salvarea urşilor vinerea viitoare şi pe urmă duminică la un marş de protest la Grădina Zoologică?”), înainte de exprimarea uneia mai mici („Bine, atunci, n-ai putea măcar face o contribuţie de 5 $ pentru organizaţia noastră?”). Studiile arată că probabilitatea de a consimţi la plata unui preţ mai mic după confruntarea cu eventualitatea unei plăţi mai mari se datorează în mare parte faptului că o astfel de plată face ca suma mai mică să pară atât de… hmm… suportabilă.[197]

Deoarece valoarea subiectivă a unui bun este relativă, aceasta variază şi se schimbă în funcţie de reperul cu care comparăm bunul respectiv. În drumul meu zilnic spre muncă, de exemplu, fac o oprire la furnizorul meu local de cafea, plătesc 1, 89 $ şi primesc 50 de grame de cafea acceptabilă. N-am idee cât îl costă cafeaua pe care mi-o dă şi nici n-am habar cum s-a stabilit preţul, dar sunt sigur că, dacă m-aş opri într-o dimineaţă şi m-aş trezi că preţul a urcat brusc la 2, 89 $, aş face imediat ori una ori alta: ori aş compara preţul nou cu cel vechi, aş trage concluzia că e prea scump să-mi iau cafeaua de aici şi aş investi într-o cană din acelea de voiaj, închise ermetic şi mi-aş face cafeaua acasă; ori aş cântări ce alte lucruri mi-aş putea cumpăra la acelaşi preţ (carioca de exemplu, sau o ramură de bambus lungă de 80 de centimetri, sau o

197 R.B. Cialdini et al., „Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique“, Journal of Personality and Social Psychology 31: 206-15 (1975). Există anumite controverse referitoare la motivul pentru care apare acest efect, dacă acesta este provocat într-adevăr de contrastul dintre cerinţele importante şi cele mărunte. Vezi J.P. Dillard, „The Current Status of Research on Sequential-Request Compliance Techniques“, Personality and Social Psychology Bulletin 17: 283-88 (1991).

sutime dintr-un CD cu *Concertul Integral al lui Miles Davis de la Montreux*) şi aş ajunge la concluzia că e un adevărat chilipir. În teorie, amândouă comparaţiile sunt posibile, deci ce aş face de fapt?

Răspunsul îl ştim cu toţii: ce e mai uşor. Când văd noul preţ, nu mi-e greu să mi-l amintesc pe cel vechi şi să fac o comparaţie, în schimb mi-e greu să-mi imaginez tot ce-aş putea cumpăra cu banii ăia.[198] Şi pentru că este mult mai uşor *să-ţi aminteşti trecutul* decât *să generezi noi posibilităţi*, o să fiu înclinat să compar prezentul cu trecutul, când, de fapt, *ar trebui* să-l compar cu posibilul. Şi într-adevăr s-ar cuveni să procedez aşa pentru că de fapt nu *contează* cât costa cafeaua înainte – nici ieri, nici săptămâna trecută şi nici pe timpul Preşedintelui Hoover. Eu am bani absoluţi de cheltuit acum şi singura întrebare la care trebuie să răspund este cum să-i cheltui pentru a obţine maximum de satisfacţie. Dacă un embargo subit la boabele de cafea ar arunca în aer preţul cafelei la 10.000 $ ceaşca, atunci singura întrebare pe care ar trebui să mi-o pun este: „Ce altceva mai pot face eu cu 10.000 $? Mi-ar aduce mai multă satisfacţie decât o ceaşcă de cafea, sau mai puţină?” Dacă răspunsul este „Mai multă”, atunci s-ar cuveni s-o iau din loc. Dacă răspund „Mai puţină”, atunci ar fi indicat să-mi iau o cană de voiaj. Şi un contabil echipat cu un bici.

Faptul că rememorarea trecutului este cu mult mai uşoară decât generarea posibilului ne face să luăm o mulţime de decizii ciudate. De exemplu, suntem mai înclinaţi să achiziţionăm un pachet de servicii de vacanţă redus de la 600 la 500 $ decât unul identic care se oferise la reducere cu 300 $ în ziua precedentă iar astăzi costă 400 $.[199] Pentru că este mai uşor de comparat preţul

198 D. Kahneman şi D.T. Miller, „Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives“, Psychological Review 93: 136-53 (1986).

199 O.E. Tykocinski şi T.S. Pittman, „The Consequences of Doing Nothing: Inaction Inertia as Avoidance of Anticipated Counterfactual Regret“, Journal of Personality and Social Psychology 75: 607-16 (1998); precum şi (O.E. Tykocinski, T.S. Pittman şi E.E. Tuttle, „Inaction Inertia:

pachetului cu preţul anterior decât cu preţul altor lucruri pe care le-am putea cumpăra, sfârşim prin a face mai curând afaceri proaste care au devenit rezonabile decât afaceri grozave care au fost odată excepţionale. Aceeaşi tendinţă ne face să aplicăm bunurilor cu „trecut memorabil” un alt tratament decât celor care nu beneficiază de aşa ceva. Imaginaţi-vă de exemplu că aveţi în portofel o bancnotă de 20 $ şi un bilet de concert în valoare de 20 $ şi că, ajunşi la locul spectacolului, constataţi că aţi pierdut biletul pe drum. V-aţi cumpăra altul? Majoritatea oamenilor spun că nu.[200] închipuiţi-vă acum că, în locul bancnotei şi biletului de 20 $, aveţi două bancnote de 20 $, şi că, sosind la sala de spectacole, descoperiţi că pe una din ele aţi pierdut-o în drum. V-aţi cumpăra un bilet la concert? Mulţi oameni afirmă că ar face-o. Nu e nevoie să fii logician ca să-ţi dai seama că primul şi cel de al doilea exemplu sunt identice sub orice raport relevant: în amândouă cazurile, aţi rătăcit o bucată de hârtie în valoare de 20 $ (bilet sau bancnotă) şi, la fel, aveţi de decis dacă să cheltuiţi ce v-a rămas în portofel pe concert sau nu. Încăpăţânarea noastră de a compara prezentul cu trecutul ne determină totuşi să raţionăm diferit în aceste cazuri funcţional echivalente. Când pierdem o bancnotă de 20 $ şi reflectăm apoi pentru prima dată asupra posibilităţii de a cumpăra un bilet de spectacol, concertul nu are trecut şi deci procedăm în mod corect la compararea preţului impus de vizionarea concertului cu alte posibilităţi („Să cheltui oare 20 $ ca să văd concertul sau să-mi cumpăr alte mănuşi din piele de rechin?”). Când pierdem însă biletul cumpărat anterior şi reflectăm la „înlocuirea” acestuia, concertul are un trecut şi deci comparăm preţul de fapt care trebuie plătit pentru urmărirea acestuia (40 $) cu preţul său anterior (20 $) şi nu suntem de acord să vedem un spectacol al cărui preţ s-a

---

Forgoing Future Benefits as a Result of an Initial Failure to Act“, Journal of Personality and Social Psychology 68: 793-803 (1995).

200 D. Kahneman şi A. Tversky, „Choices, Values, and Frames“, American Psychologist 39: 341-50 (1984).

dublat dintr-odată.

Comparaţia cu posibilul

Să compari cu trecutul în loc să compari cu posibilul este o greşeală. Dar nici comparaţia cu posibilul nu ne fereşte de erori. Dacă sunteţi ca mine de exemplu, livingul vă este probabil ca un mic depozit de bunuri de folosinţă îndelungată, începând de la scaune şi lămpi şi ajungând la aparate stereo şi televizor. Toate aceste cumpărături au cerut probabil un pic de alergătură, iar obiectul pe care l-aţi cumpărat în final a fost pasămite comparat cu vreo câteva alternative – alte lămpi din acelaşi catalog, alte scaune din raionul de mobilă, alte aparate stereo de pe acelaşi raft, alte televizoare din acelaşi magazin. În loc să vedeţi *dacă e cazul* să cheltuiţi, eraţi preocupaţi să decideţi *cum* să cheltuiţi, şi toate modalităţile posibile de cheltuială vi se puneau la dispoziţie de nişte persoane serviabile care urmăreau acest lucru. Aceste persoane serviabile v-au ajutat vă depăşiţi tendinţa firească de a face comparaţii cu trecutul („Oare televizorul ăsta chiar este mai bun decât cel vechi?”), facilitându-vă extrem de mult comparaţia cu posibilul („Când le vezi unul lângă altul pe raft, Panasonicul are o imagine mult mai clară decât Sony”), şi vai, ne lăsăm cu toţii prea uşor păcăliţi de astfel de comparaţii directe chiar acesta fiind motivul pentru care vânzătorii îşi dau atâta silinţă să se asigure că avem la îndemână ce să comparăm.

Oamenilor le displace de pildă să cumpere cel mai scump obiect dintr-o anume categorie, ceea ce îi determină pe comercianţi să-şi rotunjească vânzările ţinând în stoc obiecte *foarte* scumpe pe care de fapt nu le cumpără nimeni („Dumnezeule, sticla de Chiteau Haut-Brion Pessac-Leognan se vinde cu 500 $!”) şi care, prin comparaţie, transformă celelalte mărfuri mai ieftine în adevărate chilipiruri („Rămân la vinul meu roşu sec de 60 $ sticla”).[201] Agenţii imobiliari lipsiţi de scrupule îşi duc

201 1. Simonson şi A. Tversky, „Choices in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion“, Journal of Marketing Research 29: 281-95 (1992).

cumpărătorii să vadă mai întâi dărăpănăturile situate convenabil între un salon de masaj şi un adăpost unde se consumă droguri înainte de a-i conduce la casele obişnuite pe care speră de fapt să le vândă, pentru că dărăpănăturile fac ca reşedinţele obişnuite să pară extraordinare („Priveşte, dragule, pe peluză nu e niciun ac!”).[202] Comparaţiile acestea faţă în faţă pot fi influenţate de posibilităţi extreme precum soiurile extravagante de vin şi casele în prag de prăbuşire, dar pot fi influenţate de adăugarea unor posibilităţi suplimentare identice cu cele pe care le analizăm deja. Într-un alt studiu de pildă, medicii s-au informat despre medicaţia X şi au fost apoi întrebaţi dacă ar prescri-o pentru un pacient cu osteroartrită.[203] Toţi au considerat că medicaţia respectivă era valoroasă, pentru că numai 28% nu au preferat s-o recomande. Când alt grup de medici a fost întrebat dacă unui suferind de aceeaşi boală i-ar prescrie medicaţia X sau o altă medicaţie la fel de eficientă, Y, 48% dintre ei au preferat să nu recomande nimic. Se pare că adăugarea unei medicaţii la fel de eficiente la lista posibilităţilor îngreuna decizia între cele două medicaţii, determinându-i pe mulţi să n-o prescrie pe niciuna. Dacă v-aţi surprins vreodată spunând „Mi-e aşa de greu să decid între cele două filme încât cred că o să stau acasă să mă uit la reluări”, atunci vă daţi seama de ce-au făcut doctorii greşeala respectivă.[204]

Unul dintre aspectele cele mai insidioase ale comparaţiei faţă-în-faţă este acela că ne face să fim atenţi la *orice* însuşire care diferenţiază posibilităţile pe care le

---

202 R.B. Cialdini, Influence: Science and Practice (Glenview, 111.: Scott, Foresman, 1985).

203 D.A. Redelmeier şi E. Shafir, „Medical Decision Making in Situations That Offer Multiple Alternatives“, JAMA: Journal of the American Medical Association 273: 302-5 (1995).

204 S.S. Iyengar şi M.R. Lepper, „When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?“, Journal of Personality and Social Psychology 79: 995-1006 (2000); precum şi B. Schwartz „Self-Determination: The Tyranny of Freedom“, American Psychologist 55: 79-88 (2000).

comparăm.[205] Cele mai nefericite ore din existenţa mea le-am petrecut poate în magazine în care nu intenţionasem să stau decât cel mult un sfert de oră. Mă opresc la mail în drum spre un picnic, parchez, mă reped înăuntru aşteptându-mă să ies în câteva minute, cu un aparat isteţ de fotografiat în buzunar. Ajuns însă la Super Mega Raionul Bob de Aparate de fotografiat, dau peste o panoplie uimitoare de miniaparate digitale cu multe şi diferite calităţi. De unele din ele aş fi ţinut cont chiar şi să fi fost un singur aparat în raft („Acesta e suficient de uşor ca să intre în buzunarul de la cămaşă, aşa că-l pot lua peste tot"), iar la altele nu m-aş fi gândit niciodată dacă nu mi s-ar fi atras atenţia asupra lor („Olympus are putere compensată de flash, ceea ce Nikon nu are. Apropo, ce-i aia putere compensată de flash?"). Comparaţia faţă-în-faţă m-a făcut să iau în calcul *toate* aspectele în care diferă aparatele de fotografiat, m-am trezit că iau în considerare lucruri care de fapt nu contau pentru mine.[206] De exemplu, ce calităţi vi s-ar părea semnificative dacă aţi vrea să vă mai cumpăraţi un dicţionar? într-un studiu, s-a oferit posibilitatea licitării pentru un dicţionar în perfectă stare şi care cuprindea 10.000 de cuvinte iar suma medie licitată a fost de 24 $.[207] Altor voluntari li s-a dat ocazia să liciteze pentru un dicţionar cu coperta deteriorată, care cuprindea 20.000 de cuvinte, suma medie licitată fiind 20 $. Când în cadrul unui al treilea grup s-a organizat o licitaţie pentru cele două dicţionare aşezate faţă-în-faţă, pentru dicţionarul intact, dar mai mic, s-au oferit 19 $, iar pentru cel mare, dar rupt, 27 $. Se pare că oamenii sunt preocupaţi de starea copertei şi doar când comparaţia

205 A. Tversky, S. Sattath şi P. Slovic, „Contingent Weighting in Judgment and Choice", Psychological Review 95: 371-84 (1988).

206 C.K. Hsee et al., „Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Options: A Review and Theoretical Analysis", Psychological Bulletin 125: 576-90 (1999).

207 C. Hsee, „The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives", Organizational Behavior and Human Decision Processes 67: 247-57 (1996).

directă le atrage atenţia asupra numărului de cuvinte pe care îl conţine un dicţionar ţin cont şi de această însuşire.

Comparaţia şi prezentismul

Să facem acum un pas înapoi şi să reflectăm ce înseamnă toate lucrurile astea despre comparaţie când vine vorba despre capacitatea noastră de a ne imagina ce vom simţi în viitor. Iată care sunt aceste lucruri: (a) valoarea este determinată prin compararea lucrurilor; (*b*) în orice situaţie dată, se pot face mai multe feluri de comparaţii; şi (c) valoarea pe care o acordăm unui lucru poate creşte mai accentuat când facem un gen de comparaţie decât atunci când recurgem la alt tip de comparaţie. Faptele acestea sugerează că, dacă vrem să prevedem cum vom reacţiona la un anumit lucru în viitor, *este necesar* să ţinem cont de tipul de comparaţie pe care o vom face în viitor şi *nu* de tipul de comparaţie pe care o facem în prezent. Din păcate, pentru că facem comparaţii fără să ne gândim măcar la ele, („Ce s-a mai scumpit cafeaua asta!" sau „Nu plătesc eu dublu pentru concertul acesta!"), rareori ne trece prin cap că genul de comparaţii pe care le facem acum s-ar putea să difere de cele ulterioare.[208] Spre exemplu, participanţii la un studiu au fost invitaţi să se aşeze la masă şi să prevadă cât de mult i-ar bucura nişte cartofi prăjiţi.[209] Unii aveau în faţă o pungă cu cartofi prăjiţi, lângă un baton de ciocolată, iar alţii o pungă cu cartofi prăjiţi, lângă o cutie cu sardele. Oare alimentele de decor au avut vreo influenţă asupra predicţiilor exprimate de participanţi? Cred şi eu că da. În mod firesc, voluntarii au comparat cartofii prăjiţi cu celelalte alimente şi au anticipat că i-ar prefera *în mai mare măsură* faţă de sardele sau faţă de batonul de ciocolată. Se înşelau însă. Pentru că atunci când au

208 J.R. Priester, U.M. Dholakia şi M.A. Fleming, „When and Why the Background Contrast Effect Emerges: Thought Engenders Meaning by Influencing the Perception of Applicability", Journal of Consumer Research 31: 491-501 (2004).

209 K. Myrseth, C.K. Morewedge şi D.T. Gilbert, date nepublicate şi neprelucrate, Harvard University, 2004.

consumat cartofii în realitate, cutia cu sardele şi batonul de ciocolată de pe masă *nu le-au influenţat în niciun fel* plăcerea cu care mâncau cartofii. Când pui în gură feliile crocante, sărate, uleioase de cartofi prăjiţi, celelalte alimente de pe masă sunt lipsite de importanţă la urma urmei – la fel cum şi persoana cu care *ai fi putut* să faci dragoste este în mare măsură nesemnificativă când eşti ocupat să faci dragoste cu altcineva. Lucrul de care nu şi-au dat seama participanţii la studiu a fost faptul că asocierile comparative făcute pe când îşi imaginau că mănâncă o felie de cartof prăjit („Sigur, îmi plac cartofii prăjiţi… dar ciocolata e mult mai bună!”) nu erau comparaţiile pe care urmau să le facă atunci când s-ar fi apucat să ronţăie efectiv una.

Cei mai mulţi dintre noi am trecut prin aşa ceva. Comparăm boxele mici, elegante, cu cele uriaşe, dreptunghiulare, observăm diferenţa de acustică şi cumpărăm balenele masive. Diferenţa de acustică este din păcate o caracteristică pe care n-o mai observăm apoi, pentru că, odată aduse acasă, nu mai comparăm sunetul boxelor gigantice cu acela al altor boxe, ca acum o săptămână, la magazin, dar le comparăm efectiv aspectul mătăhălos cu ambientul lustruit, elegant şi acum distrus. Sau călătorim prin Franţa, dăm peste o pereche de concitadini şi devenim imediat tovarăşi de călătorie pentru că, în comparaţie cu toţi franţujii ăia care ne urăsc când nu ne străduim să le vorbim limba şi ne urăsc şi mai mult când încercăm, perechea de acasă pare extraordinar de caldă şi interesantă. Suntem încântaţi că am dat peste aceşti prieteni noi şi ne aşteptăm ca şi în viitor să ne placă la fel de mult ca astăzi. Dar când îi invităm la masă la o lună de la întoarcerea acasă, suntem surprinşi să constatăm că noii noştri prieteni sunt destul de plicticoşi şi străini când îi comparăm cu prietenii obişnuiţi ai familiei şi că, de fapt, ne displac suficient ca să-i considerăm apţi de cetăţenia franceză. Eroarea noastră nu a constat în efectuarea turului Parisului în compania unei perechi de concetăţeni plicticoşi, ci în faptul că nu am reuşit să ne

dăm seama că asocierea comparativă din prezent („Lisa şi Walter sunt cu mult mai drăguţi decât chelnerul de la Le Grand Colbert”) nu e acelaşi lucru cu comparaţia pe care am face-o în viitor („Lisa şi Walter nu sunt nici pe departe tot atât de agreabili ca Toni şi Dan”). Acelaşi principiu explică şi de ce adorăm noutăţile când le cumpărăm şi nu ne mai spun nimic la scurt timp după aceea. Când începem să ne căutăm o altă pereche de ochelari de soare, pe cei de ultimă modă, eleganţi, din magazin, îi comparăm în mod firesc cu cei vechi, demodaţi, de pe nas. Aşa că ne cumpărăm alţii noi, iar pe cei vechi îi vârâm într-un sertar. După câteva zile doar de purtare a noii perechi, nu-i mai comparăm cu cei vechi şi, ce să vezi!? încântarea produsă de comparaţie se evaporă.

Faptul că facem comparaţii diferite, la momente diferite, fără însă a ne da seama de acest lucru, ne ajută să ne explicăm nişte enigme altfel de nedezlegat. De exemplu, economiştii şi psihologii au arătat că oamenii se aşteaptă ca pierderile financiare să aibă mai mare impact decât câştigurile, ceea ce explică de ce mulţi dintre noi am refuza un pariu care ne-ar oferi o şansă de 85% să ne dublăm economiile şi una de 15% să le pierdem.[210] Perspectiva unui considerabil câştig probabil că pur şi simplu nu compensează spectrul puţin probabil al unei pierderi substanţiale, pentru că pierderile ni se par mai puternice decât câştigurile de acelaşi calibru. Dar noţiunea de pierdere sau câştig depinde de multe ori de comparaţiile pe care le facem. De exemplu, ce valoare are o Mazda Miata din 1992? După părerea societăţii mele de asigurări, răspunsul corect de anul acesta este 2000 $. Dar ca proprietar al unei Mazda Miata încă din 1993, vă pot garanta că, dacă aţi vrea să-mi cumpăraţi maşinuţa mea

---

210 D. Kahneman şi A. Tversky, „Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk“, Econometrica 47: 263-91 (1979); A. Tversky şi D. Kahneman, „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice“, Science 211: 453-58 (1981); precum şi A. Tversky şi D. Kahneman, „Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model“, Quarterly Journal of Economics 106: 1039-61 (1991).

scumpă cu toate buşiturile ei adorabile şi zăngănelile ei neplăcute pentru numai 2000 $, aţi fi obligaţi să-mi smulgeţi cheile din degetele înţepenite. Vă garantez şi că, dacă aţi vedea-o, aţi crede nu numai că s-ar cuveni să vă dau şi maşina şi cheile, dar şi că ar trebui să vă mai ofer şi o bicicletă, un aparat de tuns iarba şi un abonament pe viaţă la *The Atlantic* pe deasupra. De ce nu am cădea de acord cu privire la maşina mea? Pentru că voi v-aţi gândi la tranzacţie ca la un potenţial câştig („în comparaţie cu ce simt acum, cât de fericit aş fi să pun mâna pe maşina asta?"), pe când eu m-aş gândi la acelaşi lucru ca la o potenţială pierdere („în comparaţie cu ce simt acum, cât de fericit aş fi să scap de maşina asta?").35 Eu aş dori o compensaţie faţă de ceea ce pentru mine ar constitui o grea pierdere, iar voi n-aţi fi dispuşi să mi-o oferiţi pentru că astfel v-aţi aştepta la un câştig mai puţin însemnat. Ceea ce n-aţi reuşi să înţelegeţi ar fi faptul că, odată stăpâni pe maşina mea, cadrul de referinţă vi s-ar schimba, aţi face şi voi aceeaşi comparaţie pe care o fac şi eu acum, iar pentru voi maşina ar valora fiecare bănuţ pe care l-aţi dat. Ce nu mi-aş da eu seama ar fi că, în momentul în care maşina n-ar mai fi a mea, cadrul meu de referinţă s-ar schimba iar eu v-aş prelua comparaţia din momentul vânzării şi aş fi încântat de afacere pentru că, la urma urmei, eu n-aş *da* niciodată 2000 $ pe o maşină precum cea pe care tocmai v-am vândut-o. Motivul pentru care nu suntem de acord cu preţul şi ne punem unul altuia sub semnul întrebării caracterul şi strămoşii este acela că niciunul dintre noi nu-şi dă seama că tipurile de comparaţii pe care le facem în mod firesc ca vânzători şi cumpărători nu seamănă cu cele făcute în momentul în care ne transformăm în proprietari actuali şi foşti proprietari.[211] Pe

211 L. van Boven, D. Dunning şi G.E. Loewenstein, „Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect", Journal of Personality and Social Psychology 79: 66-76 (2000); precum şi Z. Garmon şi D. Ariely, „Focusing on the Foregone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers", Journal of Consumer Research 27: 360-70 (2000).

scurt, comparaţiile pe care le facem ne influenţează profund sentimentele şi când nu ne dăm seama că aceste comparaţii de azi nu sunt aceleaşi cu cele de mâine, subestimăm în mod predictibil cât de diferit ne *vom* simţi în viitor.

Tot înainte

Istoricii utilizează termenul *prezentism* cu referire la tendinţa de a judeca figurile istorice pe baza unor standarde contemporane. Oricât am dispreţui cu toţii rasismul şi sexismul, astfel de *isme* nu sunt decât de curând considerate condamnabile din punct de vedere moral, aşa că a-l condamna pe Thomas Jefferson că deţinea sclavi sau pe Sigmund Freud pentru atitudinea de superioritate pe care o arbora faţă de femei e într-un fel ca şi cum ai aresta pe cineva pentru conducere fără centură de siguranţă în 1923. Şi totuşi, tentaţia de a vedea trecutul prin lentila prezentului este de-a dreptul copleşitoare. Aşa cum observa preşedintele Asociaţiei Americane de Istorie, „Prezentismul nu acceptă soluţii de-a gata; cadrul modernităţii se dovedeşte a fi foarte dificil de părăsit”.[212] Vestea cea bună este că majoritatea nu suntem istorici şi deci nu suntem obligaţi să ne preocupe găsirea acestei părăsiri a cadrului modernităţii. Vestea cea proastă este că toţi suntem viitorologi, iar prezentismul e o problemă chiar şi mai importantă când priveşti înainte decât atunci când cauţi înapoi. Deoarece predicţiile se fac *în cadrul* prezentului, sunt inevitabil influenţate *de* acesta. Ce simţim acum („Ce foame mi-e!”) şi gândurile care ne preocupă acum („Boxele mari sună mai bine decât cele mici”) exercită o influenţă neobişnuit de puternică asupra sentimentelor noastre viitoare. Pentru că timpul este un concept atât de alunecos, suntem înclinaţi să ne închipuim viitorul ca pe un prezent distorsionat, iar viitorul imaginat de noi arată în mod inevitabil ca o versiune uşor distorsionată a zilei de azi. Realitatea momentului este atât de tangibilă şi puternică, încât menţine imaginaţia pe o orbită strânsă de pe care acesta nu iese niciodată de tot.

212 L. Hunt, „Against Presentism“, Perspectives 40 (2002).

Prezentismul apare pentru că nu reuşim să ne dăm seama că viziunea asupra lumii a sinelui nostru viitor nu va fi aceeaşi cu cea a sinelui prezent. Aşa cum vom afla, această incapacitate fundamentală de a adopta perspectiva persoanei care va trăi tot restul vieţii noastre constituie cea mai insidioasă problemă cu care se poate confrunta un futurolog.

PARTEA A V-A

Raţionalizare

Raţionalizare (raţio-na-li-zare)

Actul de a face ca un lucru să fie sau să pară raţional.

CAPITOLUL 8

Paradisul lustruit

„Şi nu se află lucru, fie bun, fie rău, pe care gândul să nu-l facă să fie aşa”. Shakespeare, *Hamlet. Prinţ al Danemarcei*

Daţi-o-ncolo de yoga. Daţi-o-ncolo de liposucţie. Şi toate suplimentele vegetale care garantează o memorie mai bună, o talie mai subţire, o coafură mai bogată, şi o activitate sexuală mai susţinută. Dacă vreţi să fiţi fericiţi şi sănătoşi, vi se recomandă o nouă tehnică, dotată cu forţa de a vă transforma din prostul morocănos şi prost plătit care sunteţi în momentul de faţă, în persoana pe deplin realizată, iluminată, care aţi sperat întotdeauna că veţi fi. Dacă nu mă credeţi, atunci puteţi să reflectaţi la mărturia unora care au încercat-o:

„Situaţia mea fizică, financiară şi mentală şi mai toate celelalte aspecte s-au îmbunătăţit foarte mult”. (*JW, din Texas*)

„A fost o experienţă remarcabilă”. (*MB, din Louisiana*) „Niciodată nu i-am apreciat pe ceilalţi atât de mult ca acum”. (*CR, din California*)

Cine sunt aceşti clienţi mulţumiţi, şi despre ce tehnică miraculoasă e vorba? Jim Wright, fost preşedinte al Camerei Reprezentanţilor Statelor Unite, a declarat acest lucru după comiterea a 69 de încălcări ale eticii, fiind în mod ruşinos forţat să demisioneze. Moreese Bickham, fost deţinut, a făcut afirmaţia respectivă la eliberarea din

penitenciarul de Stat

Louisiana, unde ispăşise 32 de ani de pedeapsă pentru că se apărase împotriva membrilor Ku Klux Klanului, care-l atacaseră cu focuri de armă. Iar Christopher Reeve, vedeta neînfricată din *Superman*, a spus acest lucru după ce, în urma unui accident de călărie, a paralizat de la gât în jos, rămânând incapabil să respire fără ajutorul unui aparat de respiraţie asistată. Morala? Dacă vreţi să fiţi fericiţi, sănătoşi, bogaţi şi înţelepţi, lăsaţi deoparte vitaminele şi operaţiile estetice şi recurgeţi în schimb la umilinţa publică, la închisoarea făcută pe nedrept sau la tetraplegie.

Da, da. Chiar aşa. Oare chiar trebuie să credem că oamenii care-şi pierd slujbele, libertatea şi mobilitatea ies cumva *mai buni* din tragediile prin care trec? Dacă vi se pare o posibilitate cam trasă de păr, să ştiţi că nu sunteţi singurii. Timp de cel puţin un secol, psihologii au presupus că evenimentele îngrozitoare – moartea unei persoane dragi sau situaţia de victimă a unui act violent, trebuie să aibă un efect puternic, devastator şi persistent asupra celor care trec prin aşa ceva.[213] Presupunerea respectivă este atât de adânc înrădăcinată în înţelepciunea noastră convenţională, încât cei care *nu* au reacţii violente la astfel de evenimente sunt consideraţi câteodată ca suferinzi de o stare patologică recunoscută sub numele de „durere absentă”. Cercetările recente sugerează însă că înţelepciunea convenţională nu are dreptate, că absenţa durerii este destul de normală şi că, în mod surprinzător, în loc de florile fragile în care ne-au transformat psihologii timp de un secol, majoritatea nu ne dăm aşa uşor bătuţi în faţa traumelor. Pierderea unui părinte sau partener de viaţă este de obicei tristă şi deseori tragică, şi ar fi pervers

213 C.B. Wortman şi R.C. Silver „The Myths of Coping with Loss“, Journal of Consulting and Clinical Psychology 57: 349-57 (1989); G.A. Bonanno, „Loss, Trauma, and Human Resilience: Have We Underestimated the Human Capacity to Thrive After Extremely Aversive Events?“, American Psychologist 59: 20-28 (2004); precum şi C.S. Carver, „Resilience and Thriving: Issues, Models, and Linkages“, Journal of Social Issues 54: 245-66 (1998).

din partea mea să sugerez contrariul. Cert este că, deşi oamenii care au suferit o pierdere dureroasă sunt destul de trişti o perioadă, foarte puţini sunt cei care dezvoltă o depresie cronică, iar majoritatea trec prin perioade relativ scurte de suferinţă relativ redusă.[214] Deşi mai mult de jumătate din populaţia Statelor Unite a trecut sau va trece prin experienţe traumatizante precum viol, ultraj fizic sau dezastre naturale, numai o mică parte va dezvolta vreodată o patologie posttraumatică sau va necesita asistenţă de specialitate.[215] Aşa cum observa un grup de cercetători: „Capacitatea de a face faţă situaţiilor traumatizante este, deseori, cel mai des întâlnit rezultat al expunerii la un eveniment cu potenţial traumatic”.[216] Studiile făcute asupra celor care au supravieţuit unor traume majore sugerează, într-adevăr, că vasta majoritate au o stare foarte bună şi că foarte mulţi dintre ei afirmă că viaţa le-a fost *îmbogăţită* de experienţa respectivă.[217] Bine, bine, ştiu. Sună dubios de asemănător unui titlu de melodie country, dar faptul că majoritatea oamenilor se descurcă al naibii de bine când lucrurile merg al naibii de prost este în continuare valabil.

---

214 G.A. Bonanno şi S. Kaltman, „Toward an Integrative Perspective on Bereavement“, Psychological Bulletin 125: 760-76 (1999); precum şi G. A. Bonnano et al., „Resilience to Loss and Chronic Grief: A Prospective Study from Preloss to 18-Months Postloss“, Journal of Personality and Social Psychology 83: 1150-64 (2002).

215 E.J. Ozer et al., „Predictors of Posttraumatic Stress Disorder and Symptoms in Adults: A Meta-analysis“, Psychological Bulletin 129: 52-73
(2003) .

216 G.A. Bonanno, C. Rennicke şi S. Dekel, „Self-Enhancement Among High-Exposure Survivors of the September 11th Terrorist Attack: Resilience or Social Maladjustment?“, Journal of Personality and Social Psychology 88: 984-98 (2005).

217 R.G. Tedeschi şi L.G. Calhoun, „Posttraumatic Growth: Conceptual Foundations and Empirical Evidenced“, Psychological Inquiry 15: 1-18 (2004) ; PA. Linley şi S. Joseph, „Positive Change Following Trauma and Adversity: A Review“, Journal of Traumatic Stress 17: 11-21 (2004); precum şi C.S. Carver „Resilience and Thriving: Issues, Models, and Linkages“, Journal of Social Issues 54: 245-66 (1998).

Dacă adaptabilitatea în faţa nenorocirii este prezentă peste tot în jurul nostru, atunci de ce ne surprind astfel de statistici? De ce celor mai mulţi dintre noi le vine greu să creadă că *nouă* ne-ar putea vreodată trece prin cap că o viaţă petrecută după gratii este o „experienţă remarcabilă”[218] sau că paralizia reprezintă o „oportunitate fără seamăn” care ne-a orientat viaţa „într-o nouă direcţie?”[219] De ce clătinăm mai toţi cu neîncredere din cap când auzim un atlet care a suferit mai mulţi ani de istovitoare chimioterapie care ne spune „N-aş schimba nimic”,[220] sau când un muzician care suferă de o dizabilitate permanentă ne spune că: „Dac-ar trebui s-o mai fac o dată, aş vrea să mi se întâmple la fel”[221], sau când tetraplegicii şi paraplegicii ne spun că sunt aproximativ la fel de fericiţi ca toţi ceilalţi?[222] Afirmaţiile unor oameni care au trecut prin evenimente ca acestea le par sincer de pe alt tărâm acelora dintre noi care nu facem decât să ni le imaginăm – şi totuşi, cine suntem noi ca să-i contrazicem pe cei care chiar le-au trăit?

Adevărul este că nenorocirile ne afectează într-adevăr, dar în general nu atât de intens sau pe perioade atât de lungi precum ne-am aştepta.11 întrebaţi ce-ar simţi

---

218 K. Sack, „After 37 Years in Prisons, Inmate Tastes Freedom“, New York Times, 11 ianuarie 1996, 18.

219 C. Reeve, Ohio State University commencement speech, 13 iunie 2003.

220 D. Becker, „Cycling Through Adversity: Ex-World Champ Stays on Cancer Comeback Course“, USA Today, 22 May 1998, 3C.

221 R.G. Tedeschi şi L.G. Calhoun, Trauma and Transformation: Growing the Aftermath of Suffering (Sherman Oaks, Calif.: Sage, 1995), 1.

222 R. Schulz şi S. Decker, „Long-Term Adjustment to Physical Disability: The Role of Social Support, Perceived Control, and Self-Blame“, Journal of Personality and Social Psychology 48: 1162-72 (1985); C. B. Wortman şi R. C. Silver, „Coping with Irrevocable Loss“, în Cataclysms, Crises, and Catastrophes: Psychology in Action, ed. G. R. VandenBos şi B. K. Bryant (Washington, D. C.: American Psychological Association 1987), 185-235; şi P. Brickman, D. Coates şi R. J. Janoff-Bulman, „Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?“, Journal of Personality and Social Psychology 36: 917-27 (1978).

dacă şi-ar pierde slujba sau iubitul, dacă favoritul lor ar pierde alegerile sau echipa preferată ar rata un meci important, dacă ar pica un examen, s-ar poticni la un interviu sau ar eşua la un concurs, oamenii exagerează în mod constant cât de groaznic s-ar simţi şi cât timp ar dura acest sentiment.[223] Cei întregi la trup sunt dispuşi să plătească mult mai mult ca să evite o dizabilitate decât ar plăti persoanele cu handicap pentru a-şi recăpăta integral forţele, deoarece primii subapreciază fericirea celorlalţi.[224] Aşa cum observa un grup de cercetători, „Pacienţii cu boli cronice şi cei cu dizabilităţi consideră în general că valoarea vieţii lor în starea lor curentă de sănătate este mai mare decât cred pacienţii ipotetici [care] se imaginează într-o astfel de situaţie".[225] într-adevăr, cei sănătoşi îşi imaginează 83 de stări maladive ca fiind „mai rele decât moartea" şi totuşi cei care se află într-o astfel de stare rareori se sinucid.[226] Dacă evenimentele negative nu ne lovesc de fapt atât de nemilos pe cât ne-am aştepta, atunci de ce ne aşteptăm s-o facă? Dacă binecuvântarea se poate ascunde şi sub masca dezastrelor sentimentale şi naturale, atunci de ce le e masca atât de convingătoare? Răspunsul este acela că mintea umană tinde să *exploateze ambiguitatea* – şi dacă expresia vi se pare ambiguă, citiţi mai departe şi lăsaţi-mă s-o exploatez.

---

223 S.E. Taylor, „Adjustment to Threatening Events: A Theory of Cognitive Adaptation", American Psychologist 38: 1161-73 (1983).

224 D.L. Sackett şi G. W. Torrance, „The Utility of Different Health States as Perceived by the General Public", Journal of Chronic Disease 31: 697-704 (1978); P. Dolan şi D. Kahneman, „Interpretations of Utility and Their Implications for the Valuation of Health", (manuscris nepublicat, Princeton University, 2005); precum şi J. Riis et al., „Ignorance of Hedonic Adaptation to Hemo-Dialysis: A Study Using Ecological Momentary Assessment", Journal of Experimental Psychology: General 134:3-9 (2005).

225 P. Menzela et al., „The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis", Social Science & Medicine 55:2149-58 (2002).

226 P. Dolan, „Modelling Valuations for EuroQol Health States", Medical Care 11:1095-1108 (1997).

Oameni enerva (n) ţi

Singurul lucru mai greu decât găsirea acului în carul cu fân este găsirea acului în carul cu ace. Când e înconjurat de obiecte asemănătoare, un lucru se ascunde printre ele şi când e în mijlocul altora, diferite, obiectul iese firesc în evidenţă. Să privim figura 16. Dacă aţi avea un cronometru care să măsoare la milisecundă, aţi descoperi că puteţi găsi litera o din rândul de sus (unde e înconjurată de cifre), un pic mai repede decât o puteţi vedea în rândul de jos (unde e înconjurată de alte litere). Şi este logic să fie aşa, pentru că o literă e mai dificil de găsit printre alte litere decât printre cifre. Şi totuşi, dacă v-aş fi pus să căutaţi „cifra 0” în loc de „litera O”, aţi fi reuşit s-o găsiţi mai repede în rândul de jos decât în cel de sus.[227] Cei mai mulţi dintre noi cred că o astfel de capacitate senzorială fundamentală precum vederea se poate explica destul de bine prin sistemul său de conexiuni neuronale şi că, dacă vrei să înţelegi această capacitate, n-ai decât să înveţi despre luminescenţă, contrast, bastonaşe, conuri, nervi optici, retină şi altele asemenea. Dar, odată ce ştii tot ce e de ştiut despre proprietăţile fizice ale rândurilor din figura 16 şi tot ce e de aflat despre anatomia ochiului omenesc, tot n-ai putea explica de ce cercul e mai uşor de găsit într-un caz decât în celălalt, decât dacă ai mai şti şi ce crede persoana respectivă că *înseamnă* cercul.

1	5	9	3	1	5	4	4
6	8	4	2	1	6	2	2
9	2	7	6	9	7	5	5
5	3	7	2	7	6	2	7
3	7	5	9	6	8	8	2
4	8	3	1	2	1	6	8
4	3	4	2	3	9	1	7
6	2	4	1	8	6	7	5
7	6	4	2	9	6	5	4

227 J. Jonides şi H. Gleitman, „A Conceptual Category Effect in Visual Search: O as Letter or as Digit“, Perception and Psychophysics 12: 457-60 (1972).

9	5	2	3	6	7	8	4
L	G	V	e	L	G	E	E
I	T	E	p	L	I	P	P
V	Q	R	I	V	R	G	G
G	e	R	p	R	I	P	R
C	R	G	v	I	T	T	P
E	T	C	L	P	L	I	T
E	C	E	P	C	V	L	R
I	P	E	L	T	I	R	G
R	I	E	P	V	1	G	E
V	G	— 2	C	I	R	T	E

Figura 16.

Sensurile contează chiar şi pentru cele mai simple procese fiziologice, şi, deşi acest aspect poate părea perfect evident pentru nişte persoane raţionale ca noi, necunoaşterea acestui fapt perfect evident i-a trimis pe psihologi după cai verzi pe pereţi timp de vreo treizeci de ani, fără a prinde prea mulţi astfel de cai verzi. Bună parte din a doua jumătate a secolului al XX-lea, reprezentanţii psihologiei experimentale au cronometrat şobolani care alergau prin labirinturi şi au ţinut sub observaţie porumbei care ciuguleau chei, crezând că mijlocul optim de înţelegere a comportamentului este cartografierea relaţiei dintre un stimul şi reacţia organismului la stimul. Măsurând cu atenţie ce a făcut un organism în prezenţa unui stimul fizic – lumină, sunet, hrană – psihologii sperau să dezvolte o ştiinţă care să lege stimulii observabili de un comportament observabil, fără utilizarea unor concepte vagi şi alunecoase, precum *sens*, care să realizeze legătura dintre ele. Din păcate, acest proiect stupid a fost de la bun început sortit eşecului, pentru că, în timp ce şobolanii şi porumbeii pot răspunde la stimuli aşa cum li se *prezintă* în realitate, oamenii reacţionează la stimuli aşa cum li se *reprezintă* în minte. Stimulii obiectivi din lumea reală creează stimuli subiectivi în minte, iar oamenii reacţionează tocmai la acest gen de stimuli. De exemplu, literele din mijlocul celor două cuvinte din figura 17

reprezintă nişte stimuli fizic identici (pe cuvântul meu – le-am decupat şi le-am lipit cu mâna mea) şi totuşi, majoritatea vorbitorilor reacţionează diferit la ele – le văd altfel, le pronunţă diferit, şi le amintesc felurit, deoarece una reprezintă litera H iar cealaltă litera A. Într-adevăr, ar fi mai potrivit să spunem că una *este* litera H şi cealaltă *este* litera A, pentru că identitatea unei mâzgăliturі are de a face mai puţin cu forma sa obiectivă şi mai mult cu *modul său subiectiv de interpretare*. Două linii verticale şi una transversală *înseamnă* un lucru dacă sunt flancate de un îşi un Ieşi au alt *sens* dacă au un C la stânga şi un *T* la dreapta, iar unul dintre lucrurile care ne diferenţiază de şobolani sau porumbei este acela că noi reacţionăm la *înţelesul* unor asemenea stimuli şi nu la stimulii înşişi. Iată de ce tata îşi poate permite să mă strige „cărăbuş”, iar voi nu.

Figura 17. Forma (litera) din mijloc are sensuri diferite în contexte diferite.

Dezambiguizarea obiectelor

Majoritatea stimulilor sunt ambigui – adică pot avea mai multe sensuri, iar întrebarea interesantă este cum facem *să eliminăm ambiguitatea*, cu alte cuvinte, ce sens ştim să deducem într-o situaţie dată din multele înţelesuri ale unui stimul. Cercetările arată că *frecvenţa*, *contextul* şi *caracterul recent* sunt deosebit de importante în această privinţă.[228]

228 Să ne oprim asupra contextului. Cuvântul bancă are două sensuri în limba noastră: „loc în care se păstrează banii“ şi „scaun lung pentru două sau mai multe persoane“. Cu toate acestea, nu confundăm niciodată sensurile în sintagme precum „banii din bancă“ şi „scândurile din bancă“, pentru că astfel de cuvinte precum bani şi scânduri oferă un context care ne spune care dintre cele două sensuri ale cuvântului

binevoitoare, deoarece, în cursul unei zile obişnuite de muncă, ofiţerul de credite aude cuvântul *bancă* folosit mai frecvent în sensul financiar decât în cel recreativ.

Privitor la *caracterul recent*. Dacă i-au căzut de curând ochii pe un anunţ referitor la depozitele bancare, chiar şi un oarecare aflat în trecere prin parc poate interpreta propoziţia „Nu te repezi la bancă” drept o referire la o instituţie financiară mai curând decât un sfat dat unui tânăr nerăbdător, sensul financiar al cuvântului *bancă* rămânându-i activ în minte. Într-adevăr, deoarece în paragraful acesta vorbesc despre bănci, sunt gata să pariez că propoziţia „A plasat un însemn în căsuţă” vă va face să vă gândiţi la cineva care pune o bucată de hârtie într-o cutie, şi nu va genera imaginea mentală a unei persoane care completează un chestionar. (Sunt, de asemenea, gata să pariez că sensul titlului acestui capitol va fi înţeles într-un fel dacă voi aţi enervat pe cineva de curând sau în alt fel dacă altcineva v-a enervat pe voi nu demult.)

Spre deosebire de şobolani şi porumbei, deci, noi reacţionăm la sensuri – iar contextul, frecvenţa şi caracterul recent reprezintă trei dintre factorii care hotărăsc ce sens vom deduce când ne ciocnim de un stimul ambiguu. Mai există însă un factor la fel de important şi de interes chiar mai mare. Ca şi şobolanii şi porumbeii, fiecare dintre noi are aspiraţii, dorinţe şi nevoi. Nu suntem simpli spectatori ai realităţii, ci investim în ea şi deseori *preferăm* un anume sens al unui stimul ambiguu. Să luăm exemplul desenul unei cutii ca în figura 18. Obiectul respectiv (numit cubul Necker după numele specialistului elveţian în cristalografie care l-a descoperit în 1832) este în mod inerent ambiguu, lucru care poate fi dovedit printr-o simplă fixare cu privirea timp de câteva secunde. La

---

bancă trebuie dedus în fiecare caz.

••Să ne referim la frecvenţă. întâlnirile anterioare cu un stimul ne oferă informaţii despre sensul anume pe care trebuie să-l adoptăm. De exemplu, pentru un ofiţer de credite, propoziţia „Nu te repezi la bancă“ va însemna probabil o indicaţie despre cum trebuie să se comporte la locul său de muncă şi nu un sfat de la o persoană

început, cutia pare să stea pe o latură şi aveţi impresia că vă uitaţi la o cutie aşezată *vizavi*. Punctul este în interiorul cutiei, plasat la convergenţa planului din spate cu cel de dedesubt. Dacă îl priviţi însă suficient de mult timp, desenul suferă o transformare bruscă, iar cubul pare să se sprijine pe capăt, lăsându-vă senzaţia că priviţi în jos, la o cutie aşezată *deasupra*. Punctul apare acum cocoţat în colţul din dreapta sus al cutiei. Dată fiind echivalenţa celor două semnificaţii ale cubului respectiv, creierul trece voios de la o interpretare la alta, menţinându-vă într-o stare de moderată încântare până când, în final, ameţiţi şi picaţi jos. Ce s-ar întâmpla însă dacă unul din sensuri ar fi mai bun decât celălalt? Ce-ar fi adică dacă aţi *prefera* una din interpretările obiectului? Experienţele arată că, atunci când subiecţii sunt recompensaţi dacă văd cutia vizavi sau deasupra, orientarea către viziunea care asigură recompensa începe să „răsară" mai des, iar creierul „se menţine" la interpretarea respectivă, fără să mai oscileze.[229] Cu alte cuvinte, când are libertatea să interpreteze un stimul în mai multe feluri, creierul este înclinat să-l interpreteze cum *vrea*, adică preferinţa influenţează interpretarea stimulului de către subiect, exact ca şi contextul, frecvenţa şi caracterul recent.

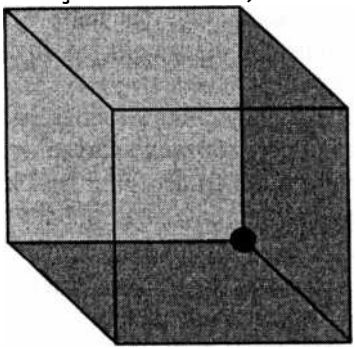


Figura 18. Dacă priviţi cubul Necker suficient de

229, 7C.M. Solley şi J.F. Santos, „Perceptual Learning with Partial Verbal Reinforcement", Perceptual and Motor Skills 8: 183-93 (1958); precum şi E.D. Turner şi W. Bevan, „Patterns of Experience and the Perceived Orientation of the Necker Cube", Journal of General Psychology 70: 345-52 (1964).

mult timp, acesta pare să-şi modifice orientarea.

Fenomenul respectiv nu se limitează la interpretarea unor desene stranii. De ce vă consideraţi, de pildă, o persoană talentată? (Haideţi, nu vă mai fandosiţi. Ştiţi că aşa e.) Pentru a răspunde la această întrebare, cercetătorii au solicitat unor voluntari (formulatorii de definiţii) să exprime în scris ce înţeleg ei prin *talentat* şi apoi să-şi aprecieze talentul pe baza acestei definiţii.[230] Altor voluntari li s-au dat apoi definiţiile notate de membrii primului grup şi au fost invitaţi să-şi evalueze propriul talent orientându-se după ele. În mod interesant, formulatorii de definiţii s-au caracterizat ca fiind mai talentaţi decât ceilalţi. Din cauză că primilor li s-a dat libertatea să definească termenul *talentat* oricum doreau, l-au definit *exact* cum au vrut – referindu-se adică la o activitate oarecare în care se întâmpla să exceleze („Eu cred că *talent* se referă de obicei la o *realizare artistică de excepţie*, cum ar fi, de exemplu, acest tablou pe care tocmai l-am terminat" sau „*Talent* înseamnă *o abilitate înnăscută*, cum ar fi o forţă fizică deosebită. Să vă arăt?"). Formulatorii de definiţii au putut stabili normele pentru talent şi, nu din coincidenţă, tot ei au corespuns cel mai bine standardelor stabilite de ei înşişi. Unul din motivele pentru care majoritatea oamenilor se crede talentată, prietenoasă, înţeleaptă şi lipsită de prejudecăţi este faptul că aceste cuvinte reprezintă echivalentul lexical al cubului Necker, iar mintea umană exploatează în mod firesc ambiguitatea fiecărui cuvânt spre propria gratificaţie.

Dezambiguizarea experienţei

Cea mai bogată sursă de ambiguitate care poate fi exploatată nu o constituie desigur cuvintele, propoziţiile sau formele, ci *experienţele* complicate, pestriţe, multidimensionale care alcătuiesc colajul fiecărei vieţi omeneşti. Dacă un cub Necker are două interpretări

230 D. Dunning, J.A Meyerowitz şi A.D. Holzberg, „Ambiguity and Self-Evaluation: The Role of Idiosyncratic Trait Definitions in Self-Serving Assessments of Ability", Journal of Personality and Social Psychology 57: 1-9(1989).

posibile iar *talentul* paisprezece, atunci *plecarea de acasă* sau *îmbolnăvirea* sau *angajarea la Poşta Statelor Unite* poate avea sute de mii de interpretări. Lucrurile care ni se *întâmplă* – căsătoria, creşterea unui copil, angajarea, demisia din Congres, închisoarea, paralizia – sunt mult mai complexe decât o mâzgăliturăsau un cub colorat, iar complexitatea respectivă creează un noian de ambiguitate care pur şi simplu imploră să fie exploatată. Şi nu trebuie să insiste foarte mult. Voluntarii participanţi într-un studiu, de exemplu, au fost informaţi că li se va servi o îngheţată delicioasă, dar nesănătoasă (consumatorii de îngheţată), iar altora li s-a spus că li se va oferi o porţie amară, dar sănătoasă, de salată verde proaspătă (consumatorii de salată).[231] înainte de a trece la consumarea alimentelor respective, cercetătorii le-au solicitat voluntarilor să stabilească o ierarhie între anumite alimente, printre care se numărau şi îngheţata, salata verde şi şunca la cutie (despre care toţi au spus că n-are gust şi e şi nesănătoasă). Rezultatele au dezvăluit că participanţii care urmau să consume îngheţată au considerat că şunca e mai aproape de salată decât de îngheţată. De ce? Pentru că, dintr-un motiv straniu, consumatorii de îngheţată se gândeau la hrană din punctul de vedere al *gustului*, şi, spre deosebire de salată şi şuncă, îngheţata e grozav de gustoasă. Pe de altă parte, consumatorii de salată au considerat că şunca se apropie mai mult de îngheţată decât de salată. De ce? Pentru că, dintr-un motiv straniu, consumatorii de salată se gândeau la hrană din punctul de vedere al *caracterului ei sănătos* şi, spre deosebire de salată, îngheţata şi şunca sunt nesănătoase. Motivul straniu nu-i de fapt chiar aşa de ciudat. Exact cum cubul Necker se găseşte şi vizavi de noi şi deasupra, îngheţata este şi gustoasă şi periculoasă pentru greutate, iar salata e şi amară şi sănătoasă. Creierul meu şi al vostru sare uşor de la o concepţie despre alimente la cealaltă, pentru că noi nu facem altceva decât să citim despre ele. Dar dacă ne-am pregăti să-l

231 C.K. Morewedge şi D.T. Gilbert, date nepublicate şi neprelucrate, Harvard University, 2004.

consumăm pe unul sau pe celălalt, creierul ar exploata automat ambiguitatea identităţii alimentului respectiv şi ne-ar permite să ne gândim la el în lumina care ne face plăcere (desert delicios sau legumă hrănitoare) şi nu în cea care ne deranjează (desert nerecomandabil pentru greutate sau legumă amară). În momentul în care experienţa *potenţială* se transformă în experienţă *reală*, adică imediat ce suntem beneficiarii avantajelor ei, creierul se preocupă de găsirea căilor prin care să ne facă să ne gândim la experienţa respectivă astfel încât s-o apreciem pozitiv.

Dat fiind caracterul inerent ambiguu al experienţelor, identificarea unei „perspective pozitive" asupra unei experienţe este deseori un act la fel de simplu ca şi găsirea perspectivei „deasupra" asupra cubului Necker, iar cercetările arată că majoritatea persoanelor o fac fără probleme şi frecvent. Consumatorii au o părere mai bună despre echipamentele de bucătărie după ce le cumpără[232], cei aflaţi în căutarea unui loc de muncă se gândesc mai pozitiv la slujba lor după ce o acceptă[233], iar studenţii sunt mai mulţumiţi de facultatea lor după ce au fost admişi.[234] Pariorii sunt mai entuziasmaţi de caii aleşi când pleacă de la ghişeu decât atunci când se îndreaptă spre el[235], iar votanţii îşi apreciază candidaţii mai mult când ies din cabina de votare decât atunci când îi calcă pragul.[236] N-avem nimic împotriva unui prăjitor de pâine, a unei

---

232 J.W. Brehm, „Post-decision. Changes in Desirability of Alternatives, Journal of Abnormal and Social Psychology 52: 384-89 (1956).

233 E.E. Lawler et al., „Job Choice and Post Decision Dissonance", Organizational Behavior and Human Decision Processes 13: 133-45(1975).

234 S. Lyubomirsky şi L. Ross, „Changes in Attractiveness of Elected, Rejected, and Precluded Alternatives: A Comparison of Happy and Unhappy Individuals", Journal of Personality and Social Psychology 76: 988-1007 (1999).

235 R.E. Knox şi J.A. Inkster, „Postdecision Dissonance at Post Time", Journal of Personality and Social Psychology 8: 319-23 (1968).

236 OJ. Frenkel şi A.N. Doob, „Post-Decision Dissonance at the Polling Booth", Canadian Journal of Behavioural Science 8: 347-50 (1976).

companii sau universităţi, a unui cal şi a unui politician dar, când ajung prăjitorul *nostru* de pâine, compania sau universitatea *noastră*, calul şi politicianul *nostru*, toate devin dintr-odată mai frumoase şi mai bune. Astfel de studii sugerează că oamenii se pricep destul de bine să găsească puncte de vedere pozitive în momentul în care obiectele respective le aparţin.

Meşterirea faptelor în *Candide*, romanul clasic al lui Voltaire, dr. Pangloss este profesor de „metafizico-teologo-cosmo-nigologie”, şi este convins că trăieşte în cea mai bună lume posibilă.

„E clar”, spunea el, „că lucrurile n-au cum să stea altfel decât aşa; toate fiind create cu un scop, rezultă cu necesitate că au fost create în cel mai bun scop. Nasurile, de pildă, au fost făcute să susţină ochelarii, deci purtăm ochelari. Picioarele, cum se vede, au fost făcute pentru pantaloni, aşa că purtăm pantaloni. Pietrele au fost lăsate ca să se construiască din ele palate; deci Domnul şi stăpânul meu are un palat frumos deoarece este cel mai mare nobil din provincie şi se cuvine să aibă cea mai aleasă casă. Şi pentru că porcii au fost făcuţi spre a fi mâncaţi, tot anul mâncăm carne de porc. Aşa că toţi cei care spun că toate-s bune vorbesc aiurea; s-ar cuveni să spună că toate-s cum nu se poate mai bune. tQS

Cercetarea pe care v-am prezentat-o pare să sugereze că oamenii au o viziune iremediabil panglossiană: numărul punctelor de vedere asupra unei experienţe îl întrece pe cel al experienţelor în sine, iar fiinţa umană este neobişnuit de inventivă când vine vorba să descopere cea mai bună cale posibilă. Şi totuşi, dacă e adevărat, atunci de ce nu dai peste tot de ochi lărgiţi şi guri întinse până la urechi, mulţumindu-i lui Dumnezeu pentru binecuvântarea de a avea hemoroizi şi miracolul neamurilor prin alianţă? Pentru că o fi ea mintea uşor de înşelat, dar nu-i fraieră. Lumea e *aşa cum e*, ne-am dori-o *uite-aşa*, iar experienţa noastră – felul în care vedem, ne amintim şi ne închipuim lumea e un amestec de realitate frustă şi iluzii alinătoare. Nu ne putem lipsi nici de una, nici de cealaltă. Dac-ar fi să

trăim lumea exact aşa cum este, am fi prea deprimaţi ca să ne mai dăm jos din pat, iar dac-am trăi-o aşa cum am vrea noi să fie, nu ne-am găsi nici papucii de visători ce-am fi. Poate fi ea lumea văzută prin ochelari cu lentile roz, dar lentilele roz nu-s nici opace, nici prea clare. N-au cum şi opace pentru că lumea trebuie văzută suficient de clar ca să putem participa la ea – să pilotăm elicoptere, să strângem porumbul, să schimbăm scutece şi toate celelalte activităţi pe care mamiferele deştepte trebuie să le facă pentru a supravieţui şi prospera. Nu pot fi însă nici clare, pentru că avem nevoie de nuanţa lor roz ca motivaţie ca să *proiectăm* elicoptere („Sunt sigur că drăcia asta o să zboare66), să *plantăm* porumb („Să vezi ce recoltă o să fie anul ăsta! 66) şi să *suportăm* sugarii („Ghemotoc scump! 66). Nu putem trăi fără realitate şi nu ne descurcăm fără iluzie. Fiecare serveşte unui anumit scop, fiecare nu permite influenţa celeilalte decât între anumite limite, iar felul în care trăim lumea reprezintă compromisul măiestrit negociat între aceşti acerbi rivali.[237]

Atunci, în loc să-i considerăm iremediabil panglossieni, să ne gândim în schimb că oamenii posedă un *sistem de imunitate psihologică* menit să le apere mintea de nefericire cam în acelaşi fel în care *sistemul de imunitate fizică* le apără corpul de boli.[238] Metafora

---

237 R.F. Baumeister, „The Optimal Margin of Illusion“, Journal of Social and Clinical Psychology 8: 176-89 (1989); S.E. Taylor, Positive Illusions (New York: Basic Books, 1989); S.E. Taylor şi J.D. Brown, „Illusion and Well-Being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health“, Psychological Bulletin 103: 193-210 (1988); Z. Kunda, „The Case for Motivated Reasoning“, Psychological Bulletin 108: 480-98 (1990); precum şi T. Pyszczynski şi J. Greenberg, „Toward an Integration of Cognitive and Motivational Perspectives on Social Inference: A Biased Hypothesis-Testing Model“, în Advances in Experimental Social Psychology, ed. L. E. Berkowitz, vol. 20 (San Diego: Academic Press, 1987), 297-340.

238 Atât Sigmund cât şi Anna Freud îl numeau sistem de „mecanisme de apărare“, şi aproape toţi psihologii de atunci încoace au făcut observaţii pe marginea lui şi i-au dat diferite nume. O sinteză recentă din literatura dedicată apărării psihologice poate fi găsită în D.L. Paulhus, B. Fridhandler şi S. Hayes, „Psychological Defense:

aceasta este deosebit de pertinentă. De exemplu, sistemul de imunitate fizică trebuie să stabilească un echilibru între două nevoi concurente: nevoia de a recunoaşte şi de a distruge astfel de invadatori străini precum viruşii şi bacteriile, şi nevoia de a recunoaşte şi respecta celulele proprii organismului. Dacă sistemul fizic de imunitate este hipoactiv, nu reuşeşte să ne apere corpul de microanimalele de pradă şi contractăm tot felul de infecţii; dacă însă e hiperactiv, se apără în mod eronat de sine însuşi şi suferim de boala autoimună. Un sistem sănătos de imunitate fizică trebuie să găsească echilibrul între nevoile sale concurente precum şi o cale de a ne apăra – nu însă *exagerat* de bine.

În mod analog, când ne confruntăm cu suferinţa provocată de respingere, dispariţie, nenorocire şi eşec, sistemul imunitar al psihicului trebuie şi el să ne apere, nici prea mult („Eu sunt perfect şi toţi sunt împotriva mea”) nici prea puţin („Sunt un ratat şi-ar trebui să mor”). Un sistem *sănătos* de imunitate psihologică stabileşte un echilibru care ne permite să ne simţim suficient de bine încât să facem faţă situaţiei, dar destul de rău ca să şi acţionăm cumva încercând să modificăm situaţia („Mda, a fost o reprezentaţie groaznică şi mă simt ca naiba din cauza asta, dar sunt suficient de optimist ca să mai încerc o dată”). Avem nevoie de protecţie – adică să nu fim nici lipsiţi de apărare şi nici în defensivă, mintea noastră putând astfel căuta în mod firesc cea mai bună perspectivă asupra lucrurilor, făcând în acelaşi timp eforturi ca punctul respectiv de vedere să rămână în acceptabilă armonie cu faptele. Iată de ce oamenii caută prilejuri care să le permită să aibă gânduri pozitive despre sine, de obicei respingându-le pe cele care ar putea duce la gânduri *nerecilist* de pozitive.[239] De exemplu, studenţii cer să fie

---

Contemporary Theory and Research“, în Handbook of Personality Psychology, ed. R. Hogan, J. Johnson şi S. Briggs (San Diego: Academic Press, 1997), 543-79.

239 W.B. Swann, B.W. Pelham şi D.S. Krull, „Agreeable Fancy or Disagreeable Truth? Reconciling Self-Enhancement and Self-

repartizaţi în alte camere atunci când colegii n-au o părere bună despre ei, dar şi atunci când aceştia au o părere *prea* bună.[240] Nimănui nu-i place să se simtă tras pe sfoară, chiar şi când înşelătoria implică un aspect pozitiv. Pentru a menţine echilibrul delicat dintre realitate şi iluzie, căutăm să ne privim experienţa dintr-o perspectivă optimistă, dar nu ne permitem s-o adoptăm decât pe cea care pare *credibilă*. Ce face deci ca o perspectivă să fie credibilă?

Identificarea faptelor

Cei mai mulţi dintre noi acordă mare credit spuselor oamenilor de ştiinţă pentru că ştim că au tras concluziile respective prin strângerea şi analizarea faptelor. Dacă v-ar întreba cineva de ce credeţi că fumatul e un obicei prost iar alergările unul bun, sau că pământul e rotund iar galaxia plată, sau că orice celulă e mică iar molecula şi mai mică, l-aţi trimite la fapte. S-ar putea să fie nevoie să explicaţi că nu sunteţi personal *familiarizaţi* cu faptele la care apelaţi, dar că ştiţi realmente că, într-un anumit moment anterior, o mână de oameni foarte cinstiţi îmbrăcaţi în halate albe s-au apucat şi au observat lumea cu stetoscoape, telescoape şi microscoape, şi-au notat observaţiile şi au informat restul lumii ce să creadă despre nutriţie, cosmologie şi biologie. Oamenii de ştiinţă sunt credibili pentru că trag concluzii pornind de la observaţii şi, încă de la victoria empiricilor asupra dogmaticilor, de când au devenit astfel stăpânitorii medicinii antice greceşti, occidentalii nutresc un respect deosebit faţă de concluziile bazate pe lucrurile vizibile. Nu e surprinzător, prin urmare, că punctele de vedere ni se par credibile când se bazează pe fapte observabile, dar nu şi când se

---

Verification“, Journal of Personality and Social Psychology 57: 782-91 (1989); W.B. Swann, P.J. Rentfrow şi J. Guinn, „Self-Verification: The Search for Coherence“, în Handbook of Self and Identity, ed. M. Leary şi J. Tagney (New York; Guilford Press, 2002), 367-83; şi W. B. Swann, Self-Traps: The Elusive Quest for Higher Self-Esteem (New York: Freeman, 1996).

240 W.B. Swann şi B.W. Pelham, „Who Wants Out When the Going Gets Good? Psychological Investment and Preference for Self-Verifying College Room-mates“, Journal of Self and Identity 1: 219-33 (2002).

bazează pe dorinţe, voinţă şi fantezii. E posibil să ne *placă* să credem că toată lumea ne iubeşte, că vom trăi veşnic şi că acţiunile din industria de înaltă tehnologie se pregătesc pentru o puternică revenire şi ar fi extraordinar de convenabil dacă n-am avea decât să apăsăm pe un butonaş de la baza capului şi să dăm imediat crezare lucrurilor care ne convin. Dar crezutul nu funcţionează aşa. În cursul evoluţiei umane, creierul şi ochiul au căzut de acord să creadă ce vede ochiul şi să nu creadă ce neagă acesta. Aşa că, dacă e ceva de crezut, atunci trebuie să fie susţinut – sau măcar nu evident contrazis de fapte. Dacă nu putem accepta punctele de vedere decât dacă sunt credibile, şi dacă nu-s credibile decât dacă se bazează pe fapte, atunci cum realizăm perspective pozitive despre noi şi experienţele noastre? Cum reuşim să ne credem şoferi îndemânatici, iubiţi rafinaţi şi bucătari iscusiţi, când realităţile din existenţa noastră cuprind un şir demn de milă de maşini ciocnite, parteneri dezamăgiţi şi sufleuri lăsate? Răspunsul e simplu: *Meşterim faptele*. Există multe şi variate tehnici de strângere, interpretare şi analizare a faptelor iar prin tehnici diferite ajungi deseori la concluzii diferite, motiv pentru care oamenii de ştiinţă nu au ajuns încă la un acord cu privire la pericolele încălzirii globale, binefacerile economiei ofertei şi înţelepciunea dietelor sărace în carbohidraţi. Cercetătorii serioşi rezolvă această complicaţie optând pentru tehnicile pe care le consideră cele mai adecvate, acceptând apoi concluziile obţinute prin astfel de tehnici, indiferent care ar fi ele. Cei *neserioşi* însă profită de complicaţie, alegând tehnici deosebit de predispuse să genereze concluzii convenabile, permiţându-le astfel să ajungă la concluziile favorizante prin intermediul unor fapte care vin în susţinerea lor. Decenii de cercetări sugerează că, atunci când e vorba de strângerea şi analizarea faptelor referitoare la propria persoană şi la experienţele noastre, cei mai mulţi suntem absolvenţi de studii aprofundate în Cercetare Neserioasă.

Să luăm, de exemplu, aspectul prelevării de eşantioane. Pentru că n-au cum să ţină sub observaţie

orice bacterie, cometă, porumbel sau persoană, oamenii de ştiinţă iau în studiu mici eşantioane extrase din populaţiile respective. O regulă fundamentală a ştiinţei serioase şi a bunului-simţ impune ca, dacă vrem să avem un rezultat relevant despre populaţia respectivă, eşantionul să fie extras din toate ariile acesteia. N-are niciun rost să faci un sondaj dacă n-ai de gând să-i chestionezi decât pe adepţii fervenţi şi cu acte în regulă ai Partidului Republican din Orange County şi pe membrii organismului executiv al Anarhiştilor Declaraţi împotriva Tuturor Organizaţiilor Inclusiv Aceasta. Şi totuşi, cam aşa procedăm când căutăm fapte care să ne susţină concluziile favorizante.[241] De pildă, când li s-a spus că au avut rezultate slabe la un test de inteligenţă, oferindu-li-se apoi ocazia să citească articole de ziar referitoare la testele de inteligenţă, participanţii la un studiu au petrecut mai mult timp citind articolele care se îndoiau de valabilitatea unor asemenea teste decât pe cele care le validau.[242] într-un alt studiu, în care voluntarilor li s-a făcut o evaluare excepţională de către un supervizor, aceştia au fost mai interesaţi să citească informaţia apreciativă la adresa competenţelor şi perspicacităţii supervizorului decât pe cele care o puneau la îndoială.[243] Exercitând control asupra eşantionului de informaţie la care se expuneau, aceste persoane deţineau control indirect asupra concluziilor pe care urmau să le tragă.

Probabil că şi voi aţi procedat aşa. De pildă, dacă v-

241 J.L. Freedman şi D.O. Sears, „Selective Exposure“, în Advances in Experimental Social Psychology, ed. L. Berkowitz, voi. 2 (New York: Academic Press, 1965), 57-97 şi D. Frey, „Recent Research on Selective Exposure to Information“, în Advances in Experimental Social Psychology, ed. L. Berkowitz vol. 19 (New York: Academic Press, 1986), 41-80.

242 D. Frey şi D. Stahlberg, „Selection of Information After Receiving More or Less Reliable Self-Threatening Information“, Personality and Social Psychology Bulletin 12: 434-41 (1986).

243 B. Holton şi T. Pyszczynski, „Biased Information Search in the Interpersonal Domain“, Personality and Social Psychology Bulletin 15: 42-51 (1989).

aţi cumpărat vreodată o maşină nouă, poate că aţi observat că, nu la mult timp după ce aţi hotărât să cumpăraţi Honda şi nu Toyota, aţi început să zăboviţi asupra reclamelor Honda din săptămânale, trecând rapid peste cele ale concurenţei.[244] Dacă vreun prieten ar fi observat acest lucru şi v-ar fi întrebat, i-aţi fi explicat probabil că pur şi simplu doreaţi să aflaţi mai multe informaţii despre maşina aleasă decât despre cea pe care n-aţi ales-o. Dar utilizarea termenului *a afla* este o alegere nepotrivită, pentru că acest cuvânt se referă de obicei la dobândirea echilibrată de cunoştinţe, iar cunoaşterea realizată din parcurgerea exclusivă a reclamelor despre Honda e foarte părtinitoare. Reclamele conţin fapte referitoare la avantajele produselor descrise şi nu la dezavantaje, iar căutarea de noi informaţii ar avea interesantul avantaj secundar de a vă scălda în astfel – şi *doar* în astfel de fapte, care să vă confirme înţelepciunea deciziei luate.

Realităţile favorizante sunt selectate nu numai din reviste, ci şi din memorie. Unei părţi din participanţii la o cercetare i s-au oferit probe din care reieşea că extravertiţilor li se oferă salarii mai mari şi mai multe promovări decât introvertiţilor (grupul extravertiţilor de succes), iar celorlalţi li s-au oferit dovezi care susţineau contrariul (grupul introvertiţilor de succes).[245] Când li s-a cerut tuturor să evoce comportamente specifice care să-i ajute să-şi dea seama dacă sunt extravertiţi sau introvertiţi, voluntarii din primul grup au fost înclinaţi să-şi amintească momentul în care s-au repezit cu îndrăzneală spre o persoană total necunoscută, căreia i s-au prezentat singuri, pe când cei din al doilea grup au tins să evoce un prilej când au văzut o persoană care le plăcea, dar au fost prea timizi ca s-o salute.

---

244 D. Ehrlich et al., „Postdecision Exposure to Relevant Information“, Journal of Abnormal and Social Psychology 54: 98-102 (1957).

245 R. Sanitioso, Z. Kunda şi G.T. Fong, „Motivated Recruitment of Autobiographical Memories“, Journal of Personality and Social Psychology 59: 229^tl (1990).

Cele mai bogate surse de informaţie pentru demonstrarea înţelepciunii de care am dat dovadă în hotărârea luată, amplorii propriilor abilităţi şi strălucirii irezistibile a spumoasei noastre personalităţi pot fi desigur şi oamenii, nu numai amintirile sau reclamele din reviste. Tendinţa de a ne expune la informaţii care să vină în sprijinul concluziilor favorizante este deosebit de puternică, mai ales când e vorba de alegerea anturajului. Aţi observat probabil că, exceptându-l pe Wilt Chamberlain, faimosul jucător american de baschet, nimeni nu-şi alege prietenii şi iubiţii la întâmplare. Dimpotrivă, petrecem ore în şir, cheltuim sume impresionante aranjându-ne viaţa astfel încât să ne asigurăm că suntem înconjuraţi de persoane care ne *plac* şi care ne *seamănă*. Nu trebuie deci să fim surprinşi că, atunci când apelăm la cei din anturajul nostru pentru sfaturi şi păreri, aceştia tind să ne confirme concluziile convenabile – fie că le împărtăşesc şi ei, fie că nu vor să ne rănească sentimentele afirmând altceva.[246] Iar dacă li se întâmplă din când în când să nu reuşească să ne spună ceea ce vrem să auzim, ştim noi nişte modalităţi subtile de a-i ajuta.

De exemplu, aşa cum reiese din studii, oamenii pun cu predilecţie întrebări subtil formulate astfel încât să manipuleze răspunsurile aşteptate.[247] O întrebare de genul „Nu sunt eu cel mai straşnic iubit pe care l-ai avut?” este periculoasă pentru că nu există decât un sigur răspuns care să ne facă fericiţi, pe când o întrebare precum „Ce anume îţi place cel mai mult la mine când facem

---

246 A. Tesser şi S. Rosen, „Similarity of Objective Fate as a Determinant of the Reluctance to Transmit Unpleasant Information: The MUM „Effect14 Journal of Personality and Social Psychology 23: 46-53 (1972).

247 M. Snyder şi W.B. Swann, Jr., „Hypothesis Testing Processes in Social Interaction11, Journal of Personality and Social Psychology 36: 1202-12 (1978); precum şi W.B.J. Swann, T. Giuliano, şi D.M. Wegner, „Where Leading Questions Can Lead; The Power of Conjecture in Social Interaction11, Journal of Personality and Social Psychology 42: 1025-35 (1982).

dragoste?” este genială, pentru că nu există decât un singur răspuns care ne poate face într-adevăr amărâţi (sau două, dacă punem la socoteală şi răspunsul „îmi aduci aminte de Wilt Chamberlain”). Tot studiile ne spun că oamenii sunt în mod intuitiv înclinaţi să pună exact acele întrebări la care e cel mai probabil să primească răspunsurile dorite. Iar când le auzim, avem tendinţa să ne încredem în cele ce ni se spun la propria sugestie, motiv pentru care „Spune-mi că mă iubeşti” rămâne o rugăminte atât de populară.[248] Pe scurt, obţinem sprijinul pentru concluziile care ne convin, plecându-ne urechea la vorbele pe care noi le punem în gura altora, persoane deja preselecţionate din cauza disponibilităţii lor de a ne spune ce vrem să auzim.

Şi lucrurile se complică şi mai tare – pentru că mai toţi avem propriile modalităţi de a-i face pe ceilalţi să ne confirme concluziile convenabile fără măcar să mai discutăm cu ei. Ia să vedem: ca să fim de excepţie – şofer, iubit sau bucătar – nu-i nevoie să ştim să parcăm maşina cu ochii închişi, să ne pice la picioare mii de fecioare la o simplă bezea, sau să creăm un *păte feuillelee* atât de îmbietor, încât întreaga populaţie a Franţei să-şi lase imediat baltă arta culinară naţională şi să jure credinţă bucătăriei noastre. E suficient mai curând să ştim pur şi simplu să parcăm, să sărutăm şi să gătim mai bine decât majoritatea. Şi cum ne dăm seama cât de buni sunt ceilalţi? Păi, ne uităm înjur, dar, pentru a fi siguri că vedem ce vrem noi, privim *selectiv*? * în alt studiu, de pildă, participanţii au susţinut un test în mod evident conceput să le măsoare sensibilitatea socială şi, după încheierea testului, li s-a comunicat că au ratat majoritatea întrebărilor.[249] Când li s-a dat posibilitatea să vadă

---

248 D.T. Gilbert şi E.E. Jones, „Perceiver-Induced Constraint: Interpretations of Self-Generated Reality“, Journal of Personality and Social Psychology 50: 269-80 (1986).

249 L. Festinger, „A Theory of Social Comparison Processes“, Human Relations 7: 117-40 (1954); A. Tesser, M. Millar şi J. Moore, „Some Affective Consequences of Social Comparison and Reflection Processes:

rezultatele altora, mai bune sau mai slabe decât cele personale, au ignorat testele celor care obţinuseră rezultate mai bune şi s-au concentrat asupra celor care obţinuseră rezultate inferioare. Nota 7 nu-i chiar aşa de rea dacă te compari exclusiv cu cei care n-au luat decât 5.

Această tendinţă de a căuta informaţie despre cei cu rezultate mai slabe ca noi este deosebit de accentuată când miza e mare. Oameni care suferă de boli grave precum cancerul sunt în mod deosebit înclinaţi să se compare cu cei aflaţi în situaţii şi mai proaste[250], ceea ce explică de ce 96% dintre pacienţii cu cancer participanţi într-un studiu au afirmat că starea lor de sănătate este mai bună decât media suferinzilor de cancer.40 Şi, dacă nu *găsim* persoane cărora să le fie mai rău decât nouă, atunci le *creăm*. După susţinerea unui test, voluntarii din cadrul unui studiu au fost invitaţi să facă sugestii prin care să-şi ajute sau să-şi încurce prietenii în rezolvarea aceluiaşi test.[251] Deşi toţi şi-au ajutat prietenii atât timp cât testul le-a fost prezentat ca un joc, au căutat cu mare sârg mijloace de a-i încurca atunci când testul le-a fost prezentat drept un instrument important de măsurare a capacităţii intelectuale. Se pare că, dacă prietenii noştri n-au bunul-simţ să iasă ultimii, permiţându-ne astfel să ne bucurăm de faptul că i-am devansat, atunci le dăm noi un brânci prietenesc în direcţia corectă. În momentul în care am reuşit să le sabotăm performanţa şi ne-am asigurat că ratează, devin standardul perfect la care să ne raportăm.

The Pain and Pleasure of Being Close“, Journal of Personality and Social Psychology 54:49-61 (1988); S.E. Taylor şi M. Lobel, „Social Comparison Activity Under Threat: Downward Evaluation and Upward Contacts“, Psychological Review 96: 569-75 (1989); (1989); precum şi T. A. Wills, „Downward Comparison Principles in Social Psychology“, Psychological Bulletin 90: 245-71 (1981).

250 J.V. Wood, S.E. Taylor şi R.R. Lichtman, „Social Comparison in Adjustment to Breast Cancer“, Journal of Personality and Social Psychology 49: 1169-83 (1985).

251 A. Tesser şi J. Smith, „Some Effects of Task Relevance and Friendship on Helping: You Don’t Always Help the One You Like“, Journal of Experimental Social Psychology 16: 582-90 (1980).

Concluzia e următoarea: creierul şi ochiul au o relaţie contractuală prin care creierul crede ce vede ochiul, iar ochiul se obligă în schimb să caute ce doreşte creierul.

Provocarea faptelor

Selectând fie informaţia, fie informatorii, capacitatea noastră de a meşteri faptele pe care le întâlnim ne ajută să stabilim perspective care să fie şi pozitive şi credibile. Sigur că, dacă aţi discutat vreodată despre un meci de fotbal, o dispută politică sau ştirile de la ora cinci cu cineva cu opinii opuse, v-aţi dat deja seama că, chiar şi când dăm *de-adevăratelea* de fapte care ne infirmă concluziile favorabile, avem un talent deosebit să le ignorăm, să le uităm sau să le privim cu alţi ochi decât ceilalţi. Dacă se uită la acelaşi meci de fotbal, studenţii din Dartmouth şi cei din Princeton susţin laolaltă că echipa adversă a dat dovadă de lipsă de sportivitate.[252] Când se uită la aceeaşi dezbatere televizată între candidaţii la preşedinţie, Democraţii şi Republicanii declară că faptele arată clar că victoria a fost de partea propriului candidat.[253] Dacă ascultă aceleaşi ştiri despre Orientul Mijlociu, telespectatorii cu vederi proarabe şi proisraelite susţin că presa e clar părtinitoare cu ceilalţi.[254] Din păcate, singurul lucru pe care e *limpede* că îl arată astfel de lucruri este că oamenii tind să vadă ce vor ei.

În mod inevitabil, sunt totuşi momente în care

252 A.H. Hastorf şi H. Cantril, „They Saw a Game: A Case Study“, Journal of Abnormal and Social Psychology 49: 129-34 (1954).

253 L. Sigelman şi C.K. Sigelman, „Judgments of the Carter-Reagan Debate: The Eyes of the Beholders“, Public Opinion Quarterly 48: 624-28 (1984); R.K. Bothwell şi J.C. Brigham, „Selective Evaluation and Recall During the 1980 Reagan-Carter Debate“, Journal of Applied Social Psychology 13: 427-42 (1983); J.G. Payne et al., „Perceptions of the 1988 Presidential and Vice-Presidential Debates“, American Behavioral Scientist 32: 425-35 (1989) şi G.D. Munro et al., „Biased Assimilation of Sociopolitical Arguments: Evaluating the 1996 U.S. Presidential Debate“, Basic and Applied Social Psychology, 24: 15-26 (2002).

254 R.P. Vallone, L. Ross şi M.R. Lepper, „The Hostile Media Phenomenon: Biased Perception and Perceptions of Media Bias in Coverage of the Beirut Massacre“, Journal of Personality and Social Psychology, 49: 577-85 (1985).

realitatea nemiloasă este prea evidentă ca să poată fi ignorată. Când formaţia de apărare a echipei noastre e prinsă cu boxuri la degete sau când candidatul nostru recunoaşte în direct la postul naţional de televiziune că e delapidator, ne e greu să trecem cu vederea sau să uităm astfel de lucruri. Cum reuşim să păstrăm concluzia favorizantă în cazurile în care realitatea frustă se încăpăţânează să nu colaboreze? Deşi cuvântul *realitate* pare să sugereze un fel de invincibilitate, ceva dincolo de orice îndoială, ea nu reprezintă de fapt decât o ipoteză care a satisfăcut un oarecare standard de valabilitate. Dacă standardul respectiv e plasat destul de sus, atunci nu se poate dovedi nimic, inclusiv „realitatea" propriei noastre existenţe. Dacă-l plasăm suficient de jos, atunci toate sunt la fel de adevărate. Nihilismul şi postmodernismul, fiind amândouă nişte filosofii atât de nesatisfăcătoare, ne face să le plasăm standardul de valabilitate undeva la mijloc. Nimeni nu poate spune cu precizie unde ar trebui plasat standardul, dar ştim cu siguranţă că, oriunde l-am pune, trebuie să-l menţinem în aceeaşi poziţie când evaluăm faptele favorizante şi pe cele nefavorizante. Ar fi incorect din partea profesorilor dacă studenţilor pe care îi agreează le-ar da examene mai uşoare decât celor care le displac, din partea autorităţilor federale dacă ar supune produsele străine unor teste de siguranţă mai stricte decât cele aplicate produselor interne sau din partea judecătorilor dacă ar insista ca avocatul apărării să facă o pledoarie mai bună decât procurorul.

Şi totuşi, exact acesta este genul de tratament inechitabil pe care majoritatea oamenilor îl aplică faptelor care le confirmă şi celor care le infirmă concluziile favorizante. Participanţilor la un studiu li s-a cerut să evalueze două lucrări ştiinţifice referitoare la eficacitatea pedepsei capitale pentru descurajarea criminalităţii.[255]

255 C.G. Lord, L. Ross şi M.R. Lepper, „Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Bffects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence", Journal of Personality and Social Psychology, 37: 2098-

Unul dintre studiile prezentate utilizase tehnica „interstatală” (care constă în compararea ratei criminalităţii între statele care prevăd pedeapsa cu moartea şi cele care nu o prevăd), iar celălalt aplicase tehnica „intrastatală” (în care se compară rata criminalităţii la nivelul aceluiaşi stat înainte şi după introducerea sau abolirea pedepsei capitale). Jumătate dintre cei intervievaţi au afirmat că din studiul interstatal reieşea că pedeapsa cu moartea este eficace, iar din cel intrastatal că nu este. Pentru cealaltă jumătate, concluziile erau invers. Rezultatele au arătat că voluntarii s-au exprimat în favoarea acelei tehnici care conducea la concluzia care favoriza ideologia lor politică personală. Dacă tehnica intrastatală producea o concluzie nefavorizantă, participanţii recunoşteau imediat că datele comparative la nivelul aceluiaşi stat sunt lipsite de valoare pentru că astfel de factori precum rata şomajului şi venitul variază în funcţie de timp, rata criminalităţii într-un deceniu (anii ’80) neputând fi comparată cu cea din alt deceniu (anii ’90). Dacă însă tehnica interstatală ducea la concluzia nefavorizantă, repondenţii erau automat de părere că nu te poţi bizui pe comparaţiile între state pentru că factori cum sunt rata şomajului şi venitul variază în funcţie de aspectul geografic şi deci rata criminalităţii dintr-un stat (Alabama) nu poate fi comparată cu cea din alt stat (Massachusetts).[256] Este evident că participanţii utilizează o ştachetă metodologică mai ridicată în cazul studiilor care le infirmă concluzia preferată. Aceeaşi tehnică ne permite să ne creăm şi să ne păstrăm o opinie pozitivă şi credibilă despre propria persoană şi despre experienţele noastre. Celor incluşi în alt studiu, de pildă, li s-a spus că obţinuseră rezultate foarte bune sau foarte

109(1979).

256 Nu e nicio consolare faptul că, în studiile ulterioare, atât oamenii de ştiinţă cu vechime cât şi cei începători au dat dovadă de aceeaşi tendinţă de favorizare a tehnicilor care produceau concluzii favorizate. Vezi J.J. Kohler, „The Influence of Prior Beliefs on Scientific Judgments of Evidence Quality11, Organizational Behavior and Human Decision Processes, 56: 28-55 (1993).

slabe la un test de sensibilitate socială, cerându-li-se apoi să evalueze două referate ştiinţifice – unul din care reieşea că testul este valabil, iar celălalt care susţinea că nu este.[257] Cei cu rezultate bune au afirmat că studiile din referatul care confirma testul utiliza metode ştiinţifice mai solide decât cele care îl infirmau, spre deosebire de cei cu rezultate slabe, care credeau exact opusul.

Atunci când faptele ne contestă opinia favorită, le studiem mai atent şi le supunem unei analize mai riguroase. Şi le cerem şi mai mult. De câtă informaţie aţi avea de exemplu nevoie înainte să acceptaţi că o persoană este inteligentă? V-ar fi suficient să-i vedeţi carnetul de student? V-aţi mulţumi cu un test de inteligenţă? Aţi vrea să aflaţi opinia profesorilor şi şefilor ei? Participanţii la o cercetare au fost invitaţi să evalueze inteligenţa unei alte persoane şi au solicitat un volum considerabil de date înainte de a accepta că respectiva era într-adevăr isteaţă. Lucru interesant însă, au cerut mult *mai multă* informaţie când persoana în cauză le era nesuferită decât atunci era amuzantă, amabilă şi prietenoasă.[258] Când *vrem* să credem în inteligenţa unei persoane, atunci poate ajunge şi o scrisoare de recomandare; dar când *nu vrem*, s-ar putea să avem nevoie de un plic ticsit cu carnete, rapoarte, teste şi mărturii.

Exact la fel se întâmplă şi când vrem sau nu vrem să credem ceva despre noi înşine. Voluntarii înscrişi într-o cercetare, de exemplu, au fost poftiţi să se supună unui examen medical din care să reiasă, chipurile, dacă suferă sau nu de o deficienţă periculoasă a unei anumite enzime care i-ar predispune la afecţiuni de pancreas.[259] Li s-a

---

257 T. Pyszczynski, J. Greenberg, şi K. Holt, „Maintaining Consistency Between Self-Serving Beliefs and Available Data: A Bias in Information Evaluation11, Personality and Social Psychology Bulletin, 11:179-90 (1985).

258 P.H. Ditto şi D.F. Lopez, „Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions“, Journal of Personality and Social Psychology, 63: 568-84 (1992).

259 Ibid.

recoltat un strop de salivă pe o foaie obişnuită de hârtie, prezentată drept hârtie pentru teste medicale. Unora dintre ei (pozitivii) li s-a spus că, dacă foaia se face verde în 10 până la 60 de secunde, atunci sufereau de deficienţa enzimatică respectivă. Celorlalţi (negativii), li s-a comunicat că, dacă foaia îşi schimba culoare în verde după 10 secunde până la un minut, atunci *nu* aveau deficienţa enzimatică. Deşi era vorba de hârtie obişnuită şi deci a rămas de aceeaşi culoare, negativii au aşteptat mult mai mult decât pozitivii înainte de a se hotărî că testul era gata. Cu alte cuvinte, voluntarii au acordat suficient timp ca hârtia să arate că sunt sănătoşi, dar mult mai puţin ca să arate că sunt bolnavi. Se pare că nu e nevoie de multă străduanie ca să ne lăsăm convinşi că suntem deştepţi şi sănătoşi, dar avem nevoie de o groază de dovezi ca să ne convingem de contrariul. Ne întrebăm dacă realitatea ne *permite* să ne încredem în concluziile noastre favorizante şi dacă ne *impune* să dăm crezare celor care ne displac.[260] în mod nesurprinzător, concluziile neplăcute reuşesc mult mai greu să satisfacă acest standard mai riguros de validare.[261]

Tot înainte în iulie 2004, Consiliul municipal al oraşului Monza din Italia a luat măsura foarte neobişnuită de a interzice acvariile rotunde cu peştişori aurii. După părerea lor, aceştia trebuie ţinuţi în acvarii

260 T. Gilovich, How We Know What Isn ’t So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life (New York: Free Press, 1991).

261 Această tendinţă poate avea consecinţe dezastruoase. Iată de exemplu, în anul 2004, Comitetul Senatorial al SUA pentru Informaţii a ajuns la concluzia că CIA furnizase informaţii incorecte Casei Albe cu privire la armele irakiene de distrugere în masă, ceea ce a determinat invadarea Irakului de către Statele Unite. în conformitate cu acest raport, tendinţa de a ticlui faptele „i-a făcut pe analiştii, culegătorii de date şi coordonatorii din comunitatea de informaţii să interpreteze probe ambigui ca fiind indicii concludente ale existenţei unui program de distrugere în masă precum şi să ignore sau să minimalizeze dovezile faptului că Irakul nu dispunea de un program activ şi în curs de dezvoltare de realizare a armelor de distrugere în masă“. K.P Shrader, „Report: War Rationale Base Don CIA Error“, Associated Press, 9 iulie 2004.

paralelipipedice şi nu sferice, pentru că „peştele ţinut într-un astfel de recipient are o viziune deformată asupra realităţii şi suferă din această cauză”[262]. Nu se făcea nicio referire la regimul alimentar monoton, la aeratorul zgomotos sau la castelele stupide din plastic din decor. Nu, problema era că acvariile sferice deformează experienţa vizuală a locuitorilor lor, iar peştişorii aurii au dreptul fundamental de a vedea lumea aşa cum e în realitate. Bunii consilieri din Monza nu sugerau că şi oamenii trebuia să beneficieze de acelaşi drept, poate pentru că ştiau că nu e uşor să risipeşti viziunile distorsionate asupra realităţii sau pentru că înţelegeau că suferim mai puţin cu ele decât fără ele. Perceperea distorsionată a realităţii este posibilă din cauza ambiguităţii experienţelor noastre, adică a faptului că există mai multe modalităţi de a le vedea în chip credibil, unele dintre ele mai pozitive decât altele. Ca să ne asigurăm că perspectivele noastre sunt credibile, ochii caută ce doreşte creierul. Conspiraţia acestor doi servitori ne permite să trăim la hotarul dintre realitatea nudă şi alinarea iluziei. Dar ce au toate astea de a face cu prevederea viitorului nostru emoţional? Aşa cum vom vedea, s-ar putea să trăim şi noi la graniţa dintre realitate şi iluzie, dar cei mai mulţi nici nu ştiu la ce adresă stau.

CAPITOLUL 9
Imun la realitate

„Pe spate, ca să-mi apăr pântecul; pe voinţă, ca să-mi apăr vicleşugurile; pe tăcere, ca să-mi apăr cinstea; pe mască, ca să-mi apăr frumuseţea”. Shakespeare, *Troilus şi Cressida*

O fi fost el Albert Einstein cel mai mare geniu al secolului al XX-lea, dar puţini sunt cei care ştiu că fost la un fir de păr de pierderea titlului în favoarea unui cal. În 1891, William van Osten, profesor la pensie, a pretins că armăsarul lui, pe care-l botezase Hans cel Isteţ, putea răspunde la întrebări despre evenimentele curente, din matematică şi o mulţime de alte subiecte, printr-o simplă

262 Agenţia France-Press, „Italy: City Wants Happier Goldfish“, New York Times, 24 iulie 2004, A5.

lovitură de copită. Pus de van Osten, de exemplu, să spună cât fac trei şi cu cinci, calul aştepta până termina stăpânul de întrebat, izbea cu copita de opt ori şi se oprea. Câteodată, în loc să-l întrebe *cu cuvinte*, Osten scria întrebarea pe un cartonaş pe care-l ţinea în faţa lui Hans cel Isteţ, aşteptându-l să-l citească, iar Hans părea să înţeleagă limba scrisă la fel de bine ca şi pe cea vorbită. Sigur că Hans cel Deştept nu nimerea *toate* întrebările, dar oricum, pentru cineva înzestrat în copite se descurca mult mai bine ca oricine. Iar spectacolele sale cu public erau atât de impresionante, încât a devenit peste noapte punctul de atracţie al Berlinului. În 1904 însă, directorul Institutului de Psihologie din Berlin l-a trimis pe Oskar Pringst, studentul lui, să cerceteze mai îndeaproape problema, iar acesta a observat că Hans cel Isteţ greşea mai des când Osten stătea în spate decât atunci când se afla în faţă, sau când nici

Osten nu ştia răspunsul la întrebare. Printr-o serie de experienţe, Pfungst cel Isteţ a arătat că Hans cel Isteţ ştia într-adevăr să citească, dar nu cuvinte, ci limbajul trupului lui Osten. Când acesta se apleca un pic, Hans cel Isteţ începea să lovească din copită, iar când se îndrepta sau îşi lăsa capul un pic pe spate, sau ridica uşor din sprânceană, Hans cel Isteţ se oprea. Cu alte cuvinte, Osten îi semnaliza lui Hans cel Isteţ să înceapă să dea din copită şi să înceteze exact la momentul potrivit pentru a crea iluzia raţiunii cabaline.

Hans cel Isteţ nu era nici pe departe un geniu, dar nici Osten nu era un escroc. Acesta petrecuse de fapt ani la rând vorbindu-i cu răbdare calului despre matematică şi mersul lumii, şi a fost sincer şocat şi dezamăgit când şi-a dat seama că se înşelase şi el, la fel ca toată lumea. Amăgirea era complexă şi eficace, dar era realizată inconştient, iar Osten nu este singurul aflat într-o astfel de situaţie. Când ne expunem unor fapte favorizante, când observăm şi ne amintim realităţi favorizante, şi le menţinem la un standard de adevăr destul de scăzut, suntem şi noi în general la fel de conştienţi de subterfugiul

la care recurgem pe cât era şi Osten de al lui. Ne putem referi la procesele prin care sistemul nostru de imifnitate psihologică îşi face treaba folosind termeni precum „tactică" sau „strategie", dar aceştia – cu conotaţiile lor inevitabile de premeditare şi deliberare – n-ar trebui să ne facă să ne gândim la oameni ca la nişte complotişti pe care nu-i interesează decât trasul sforilor, care *încearcă* în mod conştient să creeze perspective pozitive asupra propriei experienţe. Dimpotrivă, cercetările arată că oamenii *sunt în general inconştienţi* din ce motiv fac ceea ce fac[263], dar, când li se cere să dea un motiv, sunt gata să-l ofere.[264] De exemplu, când se uită la un ecran de computer pe care apar cuvinte timp de numai câteva milisecunde, participanţii la un experiment nu sunt conştienţi că le văd şi nu-şi pot da seama ce cuvinte au văzut. Dar sunt influenţaţi de ele. Când se proiectează cuvântul *ostil*, participanţii îi critică pe ceilalţi.[265] Când apare cuvântul *vârstnic*, voluntarii merg încet.[266] Când e proiectat cuvântul *prost*, obţin rezultate slabe la teste.[267] Invitaţi ulterior să explice *de ce* judecau, mergeau, sau greşeau aşa cum o făcuseră, se întâmplau două lucruri: mai întâi, nu ştiau de ce şi, în al doilea rând, nu spuneau „Nu ştiu". În loc să procedeze aşa, creierul lor cântărea repede

263 T.D. Wilson, Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2002) şi J.A. Bargh şi T.L. Chartrand, „The Unbearable Automaticity of Being", American Psychologist, 54: 462-79 (1999).

264 T.D. Wilson, Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2002) şi J.A. Bargh şi T.L. Chartrand, „The Unbearable Automaticity of Being", American Psychologist, 54: 462-79 (1999).

265 E.T. Higgings, AV.S. Rholes şi C.R. Jones, „Category Accessibility and Impression Formation", Journal of Experimental Social Psychology 13: 141-54(1977).

266 J. Bargh, M. Chen şi L. Burrows, .Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Actions", Journal of Personality and Social Psychology 11: 230-44 (1996).

267 A. Dijksterhuis şi A. van Knippenberg, „The Relation Between Perception and Behavior, or How to Win a Game of Trivial Pursuit", Journal of Personality and Social Psychology 74: 865-77 (1998).

faptele de care oamenii erau conştienţi („Am mers încet”) şi făceau acelaşi gen de deducţii plauzibile dar eronate despre sine pe care le-ar fi făcut şi un eventual observator („Sunt obosit”).[268]

Tot aşa, când ticluim faptele, nu cunoaştem din ce cauză o facem – lucru bun după cum se dovedeşte, pentru că tentativele *deliberate* de generare a unei viziuni pozitive („Trebuie să fie *ceva* bun şi la faliment şi nu plec de-aici până nu aflu ce anume”) conţin sămânţa autodistrugerii. Voluntarii dintr-un studiu au ascultat *Ritualul primăverii* de Straviński.[269] Unora li s-a spus să asculte muzica iar celorlalţi să asculte şi ei şi să se străduie conştient, în acelaşi timp, să fie fericiţi. La sfârşitul audiţiei, voluntarii care îşi impuseseră să fie fericiţi erau într-o stare de spirit *mai proastă* decât cei care nu făcuseră altceva decât să asculte. De ce? Din două motive. Mai întâi, ne stă în putinţă să generăm în mod deliberat perspective pozitive asupra propriilor experienţe dacă închidem ochii, stăm foarte liniştiţi şi nu facem nimic altceva[270], dar studiile sugerează că, la cea mai mică distragere, astfel de încercări deliberate prezintă o tendinţă de recul şi o sfârşim simţindu-ne mai prost decât înainte.[271] în al doilea rând, încercările deliberate de a ticlui faptele sunt atât de transparente, încât ne dau un sentiment de jenă. Sigur, *vrem* să ne închipuim că ne e mai bine fără aleasa care ne-a lăsat cu buza umflată la altar şi

---

268 Nisbett şi Wilson, „Telling More Than We Can Know“.

269 J.W. Schooler, D. Ariely şi G. Loewenstein, „The Pursuit and Assessment of Happiness Can Be Self-Defeating“, în The Psychology of Economic Decisions: Rationality and Well-Being, ed. 1. Brocas şi J. Carillo, voi. I (Oxford: Oxford University Press, 2003).

270 K.N. Ochsner et al., „Rethinking Feelings: An fMRI Study of the Cognitive Regulation of Emotion“, Journal of Cognitive Neuroscience 14: 1215-29 (2002).

271 D.M. Wegner, R. Erber şi S. Zanakos, „Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought“, Journal of Personality and Social Psychology 65: 1093-104 (1993); precum şi D.M. Wegner, A. Broome şi S.J. Blumberg, „Ironic Effects of Trying to Relax Under Stress“, Behaviour Research and Therapy 35; 11 – 21 (1997).

ne vom simţi *într-adevăr* mai bine imediat ce începem să descoperim fapte care vin în sprijinul acestei concluzii („Niciodată n-a fost ce-mi trebuie mie, nu, mamă?”), dar procesul prin care descoperim aceste fapte trebuie să ne lase senzaţia unei descoperiri şi nu a unei înşelăciuni. Dacă ne surprindem *ticluind* faptele, („Dacă formulez întrebarea aşa şi n-o întreb decât pe mama, atunci am destule şanse să mi se confirme concluzia care-mi convine”), atunci gata cu balul iar pe lista noastră de însuşiri demne de milă, pe lângă „părăsit” se mai adaugă şi „iluzionat”. Ca să fie credibile, perspectivele pozitive trebuie să se bazeze pe fapte la care să *credem* că am ajuns pe căi cinstite. Acest lucru se realizează ticluind inconştient realitatea şi acceptând-o apoi conştient. Masa se serveşte în sufragerie, dar bucătarul-şef e în subsol. Avantajul acestei ticluieli inconştiente este faptul că funcţionează; preţul pe care trebuie să-l plătim este însă faptul că ne înstrăinăm de noi înşine. Haideţi să vă arăt cum.

Nerăbdători să privim înapoi

Din câte ştiu eu, nimeni nu i-a studiat vreodată sistematic pe cei lăsaţi cu buza umflată la altar de o logodnică lipsită de curaj. Dar sunt gata să pun pariu pe o sticlă de vin bun că, dacă aţi reuşi să adunaţi laolaltă un grup sănătos de aproape-mirese şi cât pe-aci miri şi i-aţi întreba dacă, după părerea lor, incidentul a fost „cel mai rău lucru care li s-a întâmplat vreodată” sau „cel mai bun lucru care li s-a întâmplat vreodată”, cei mai mulţi s-ar opri la ultima şi nu la prima variantă. Şi pun la bătaie o *ladă* întreagă de sticle de vin că, dacă aţi găsi un eşantion de persoane care n-au trecut niciodată prin aşa ceva şi le-aţi cere să prevadă care dintre toate eventualele lor perspective li s-ar părea cel mai bun lucru care li s-a întâmplat vreodată, niciunul nu v-ar spune că e aceea buza umflată. Ca şi multe alte lucruri, să fii părăsit este mai dureros de privit în perspectivă şi mai dulce în retrospectivă. Când ne aducem aminte cum am fost lăsaţi de izbelişte într-aşa un hal, ne construim în mod firesc cea

mai îngrozitoare imagine posibilă a unei asemenea perspective; dar, după ce-am trecut *de-adevăratelea* printr-un asemenea dezastru sentimental şi am fost umiliţi în faţa familiei, prietenilor şi florăreselor, creierul nostru porneşte să târguiască puncte de vedere mai puţin îngrozitoare – şi, aşa cum am văzut, creierul uman este un cumpărător inteligent. Cu toate acestea, pentru că îşi face cumpărăturile inconştient, suntem înclinaţi să nu ne dăm seama că face aşa ceva. Aşa că ne închipuim fără grijă că viziunea groaznică pe care o avem când privim înainte spre eveniment este aceeaşi viziune groaznică pe care o avem când privim înapoi spre el. Pe scurt, nu ne dăm seama că perspectiva ni se va schimba, pentru că suntem în mod obişnuit inconştienţi de procesele. care produc această schimbare.

Acest fapt poate face ca viitorul nostru emoţional să fie destul de greu de prevăzut. Într-un studiu, participanţilor li s-a oferit posibilitatea să candideze la o slujbă bine plătită care nu cerea altceva decât să guşti toată ziua îngheţată şi să-i cauţi nume caraghioase.[272] Procedura de candidatură cerea ca voluntarul să participe la un interviu filmat. Unora dintre ei li s-a spus că interviul urma să fie vizionat de un arbitru, unica autoritate care decidea angajarea după cum voia (grupul arbitrat). Celorlalţi li s-a comunicat că interviul va fi văzut de un juriu ai cărui membri urmau să decidă prin vot dacă solicitantul trebuie angajat (grupul jurizat). Voluntarilor din grupul jurizat li s-a spus că, chiar şi dacă obţin *un singur* vot, vor fi angajaţi, singurul caz în care *nu* vor fi angajaţi fiind ca juriul să voteze unanim împotrivă. Toţi participanţii au fost apoi intervievaţi şi fiecare a anticipat ce va simţi dacă nu e angajat. Câteva minute mai târziu, cercetătorul a intrat în sală şi le-a explicat scuzându-se că, după o atentă deliberare, judecătorul sau juriul decisese că voluntarul respectiv nu se dovedise tocmai potrivit pentru

272 D.T. Gilbert et al., „Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting“, Journal of Personality and Social Psychology 75: 617-38 (1998).

post. Apoi i-a rugat pe fiecare să spună ce simţea.

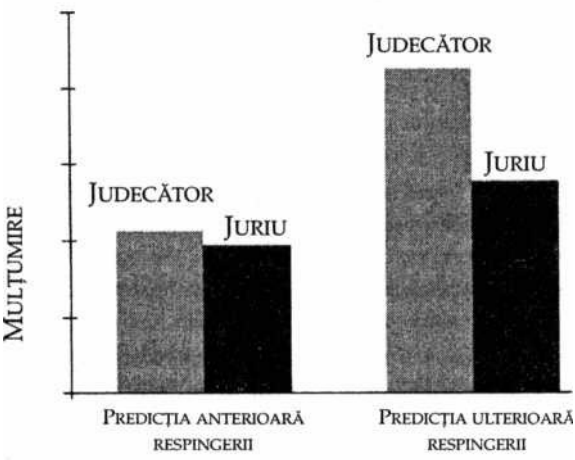


Figura 19: Voluntarii au fost mai mulţumiţi când au fost respinşi de un judecător mofturos decât în unanimitate, de un juriu (coloanele din dreapta). În schimb, acest lucru nu a putut fi anticipat (coloanele din stânga).

Rezultatele studiului apar în figura 19. Aşa cum arată coloanele din stânga, anticipările voluntarilor din cele două grupuri cu privire la suferinţa resimţită au fost la fel. La urma urmei, respingerea este una dintre cele mai usturătoare palme şi ne aşteptăm să ne doară, fie c-o primim de la un judecător, de la un juriu sau de la sobor de rabini ultraortodocşi. Şi totuşi. Aşa cum arată coloanele din dreapta, palmele dor mai mult când sunt administrate de un juriu decât de un judecător. De ce? Păi, ia închipuiţi-vă că aţi candidat pentru un post de model la prezentarea de costume de baie, care vă cere să arboraţi ceva minuscul şi să vă fâţâiţi de colo-colo prin faţa unui tont cu o privire insistentă, într-un costum de trei parale. Dacă tontul vă măsoară din cap până în picioare, clatină din cap şi spune „Scuze, da' n-ai stofa de model", probabil nu v-ar cădea prea bine. Nu mai mult de un minut-două. Acesta este însă genul de respingere de la persoană la persoană, care ni se întâmplă tuturor câteodată şi, după câteva minute, cei mai mulţi dintre noi trec peste el şi ne vedem de treabă. Facem

acest lucru rapid pentru că sistemul nostru de imunitate psihologică găseşte uşor modalităţi de a exploata ambiguitatea acestei experienţe şi de a amortiza lovitura: „N-a fost atent ce piruetă nemaipomenită fac”, sau „E unul dintre ciudaţii ăia pentru care înălţimea contează mai mult ca greutatea” sau „Uite cine s-a găsit să-mi dea mie sfaturi despre modă: un tip îmbrăcat într-un costum ca *ăla!*”.

Să ne închipuim acum că tocmai aţi prezentat flecuşteţul acela în faţa unei săli întregi – bărbaţi, femei, vârstnici, tineri care vă măsoară din cap până în picioare, clătinând din cap la unison. Nu v-aţi simţi bine, probabil. Deloc bine. Aţi fi umilite, rănite şi derutate. Probabil că v-aţi repezi în culise cu senzaţia că vă ard urechile, cu un nod în gât şi vi s-ar umezi ochii. Respingerea din partea unui grup mare şi divers de oameni este o experienţă demoralizantă pentru că este atât de complet lipsită de ambiguitate şi, deci, sistemului de imunitate psihologică îi vine foarte greu să găsească o perspectivă şi pozitivă şi credibilă de a se gândi la eveniment. E uşor să arunci eşecul pe seama excentricităţilor unui judecător, dar mult mai greu să dai vina pe excentricităţile unui juriu unanim. Afirmaţii de genul „Cei 94 de oameni au clipit toţi odată şi nu mi-a văzut niciunul pirueta” pur şi simplu nu sunt credibile. În mod similar, voluntarilor din studiul menţionat le-a fost mai uşor să dea vina pentru respingere pe un judecător cu toane decât pe un juriu, ceea ce explică de ce s-au simţit mai rău când au fost respinşi de un juriu.

Toate acestea vi se pot părea dureros de evidente când priviţi rezultatele cercetării de pe o canapea confortabilă. Dar permiteţi-mi să vă sugerez că vi se pare dureros de evident doar după ce şi-a dat cineva silinţa să vi le arate. Într-adevăr, dacă ar fi cu adevărat atât de dureros de evident, atunci de ce niciunul din grupul de voluntari isteţi *n-a fost în stare să anticipeze că se va întâmpla aşa ceva cu câteva minute înainte de a se întâmplă*? De ce nu şi-a dat seama că ar avea mai mult succes dacă ar da vina pe judecător decât pe juriu? Pentru că, atunci când au fost invitaţi să-şi anticipeze reacţiile emoţionale la respingere,

şi-au imaginat suferinţa. Şi cu asta, basta. N-au mers mai departe să-şi imagineze cum ar putea creierul s-o aline. Pentru că nu-şi dădeau seama că durerea se putea micşora dând vina pe cei care o provocaseră, nu le-a dat prin cap că ar avea mai mult succes dacă ar blama o singură persoană şi nu un grup întreg. Alte studii au confirmat această descoperire cu caracter general. De exemplu, oamenii se aşteaptă ca, în cazul unui accident tragic, să se simtă la fel de rău, indiferent dacă ar fi rezultatul neglijenţei umane sau dacă ar fi cauzat de ghinion, dar *în realitate* se simt mai rău când e vorba de ghinion şi vina nu se poate arunca asupra nimănui.11

Ignorarea sistemului nostru de imunitate psihologică ne facem să anticipăm eronat situaţiile în care dăm vina pe noi înşine. [273]Cine poate uita scena de la finalul filmului *Casablanca*, din 1942, în care Humphrey Bogart şi Ingrid Bergman stau pe pistă, iar ea încearcă să se hotărască dacă să rămână la Casablanca alături de cel pe care-l iubeşte sau dacă se îmbarcă în avion şi să plece cu soţul ei? Bogey se întoarce spre Bergman şi-i spune: „În sufletul nostru ştim amândoi că îi aparţii lui Victor. Eşti o parte din munca lui, lucrul care-l menţine în stare de funcţionare. Dacă pleacă avionul şi tu nu eşti cu el, ai să regreţi. Poate nu azi. Poate nici mâine. Dar în curând şi pentru toată viaţa”.[274]

Această feliuţă de melodramă este una dintre cele mai memorabile scene din istoria cinematografiei – nu pentru că este deosebit de bine jucată sau extraordinar de bine scrisă, ci pentru că tuturor ni s-a întâmplat să ne aflăm din când în când pe pista respectivă. Opţiunile proprii sunt cele mai încărcate de consecinţe – hotărârea de a ne căsători, de a avea copii, de-a cumpăra o casă, de a ne alege o meserie sau de a ne muta în străinătate sunt deseori prefigurate de felul în care ne închipuim viitoarele noastre regrete („Of, Doamne, am uitat să fac şi un copil!”). Regretul este o emoţie pe care o încercăm când

273 Ibid.

274 M. Curtiz, Casablanca, Warner Bros., 1942.

ne învinuim pentru nişte consecinţe nefericite, care ar fi putut fi evitate dacă ne-am fi comportat altfel în trecut; şi, pentru că emoţia respectivă este hotărât neplăcută, comportamentul nostru prezent este deseori astfel conceput încât să-l prevină.[275] într-adevăr, cei mai mulţi dintre noi au teorii complicate despre momentele şi motivele pentru care regretă oamenii, iar astfel de teorii ne ajută să evităm experienţa respectivă. De exemplu, ne aşteptăm să regretăm mai tare dacă avem alternative la opţiuni decât dacă nu avem[276], dacă acceptăm sfaturi greşite decât dacă respingem recomandări sănătoase[277], dacă opţiunile greşite sunt neobişnuite decât dacă sunt convenţionale[278] şi dacă ratăm la mustaţă decât la mare diferenţă,[279]

Teoriile acestea sunt însă eronate câteodată. Să ne oprim o clipă asupra următorului scenariu: deţineţi nişte

---

275 T. Gilovich şi V. H. Medvec, „The Experience of Regret: What When, and Why“, Psychological Review 102: 379-95 (1995); N. Roese, If Only: How to Turn Regret into Opportunity (New York: Random House 2004); G. Loomes şi R. Sugden, „Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty“, Economic Journal 92: 805-24 (1982); precum şi D. Bell, „Regret in Decision Making Under Uncertainty“, Operations Research 20: 961-81 (1982).

276 1. Ritov şi J. Baron, „Outcome Knowledge, Regret, and Omission Bias“, Organizational Behavior and Human Decision Processes 64: 119-27 (1995); I. Ritov şi J. Baron, „Probability of Regret: Anticipation of Uncertainty Resolution in Choice: Outcome Knowledge, Regret, and Omission Bias“, Organizational Behavior and Human Decision Processes 66: 228-36 (1996); precum şi M. Zeelenberg, „Anticipated Regret, Expected Feedback and Behavioral Decision Making“, Journal of Behavioral Decision Making 12: 93-106 (1999).

277 M.T. Crawford et al., „Reactance, Compliance, and Anticipated Regret“, Journal of Experimental Social Psychology 38: 56-63 (2002).

278 1. Simonson, „The Influence of Anticipating Regret and Responsibility on Purchase Decision“, Journal of Consumer Research 19: 105-18 (1992).

279 V.H. Medvec, S.F. Madey şi T. Gilovich, „When Less is More: Counterfactual Thinking and Satisfaction Among Olympic Medalists“, Journal of Personality and Social Psychology 69: 603-10 (1995); precum şi D. Kahneman şi A. Tversky, „Variants of Uncertainty“, Cognition 11: 143-57 (1982).

acţiuni la Compania A. Anul trecut, v-aţi gândit să cumpăraţi acţiuni la Compania B, dar aţi hotărât să n-o faceţi. Acum descoperiţi că aţi fi avut un profit de 1200 $ dacă aţi fi făcut mişcarea. Mai deţineaţi şi nişte acţiuni la Compania C. Anul trecut aţi cumpărat acţiuni la Compania D, iar acum vă daţi seama că aţi fi fost în câştig cu 1200 $ dacă vi le-aţi fi ţinut la Compania C. Care dintre greşeli vă provoacă mai multe regrete? Cercetările arată că aproximativ nouă din zece oameni se aşteaptă să regrete mai mult când fac mişcări nechibzuite decât atunci când, nechibzuind bine, stau pe loc, pentru că majoritatea oamenilor cred că vor regreta mai mult acţiunile necugetate decât inacţiunile necugetate.[280] Studiile arată însă şi că nouă din zece oameni se înşală. Într-adevăr, pe termen lung, indiferent de vârstă şi situaţie socială, oamenii par să regrete că *nu* au făcut anumite lucruri mult mai mult decât lucrurile pe care *chiar* le-au făcut, motiv pentru care printre cele mai răspândite regrete sunt faptul că nu ai urmat o facultate, că nu ai profitat de nişte ocazii bune de afaceri şi că nu ai petrecut suficient timp cu familia şi prietenii.[281]

De ce însă regretă oamenii mai mult lipsa de acţiune decât acţiunea? Un motiv este acela că sistemului de imunitate psihologică îi este mai greu să fabrice perspective pozitive şi credibile despre inacţiuni decât despre acţiuni.[282] Când, acţionând, acceptăm o cerere în căsătorie din partea cuiva care mai târziu ajunge un criminal sadic, ne putem consola cu gândul la cele învăţate din experienţa respectivă („Nu-i sănătos să colecţionezi toporişti”). Dar când, din lipsă de acţiune, respingem o cerere în căsătorie din partea cuiva care va ajunge vedetă de cinema, nu ne putem consola gândindu-ne la toate cele

---

280 D. Kahneman şi A. Tversky, „The Psychology of Preferences“, Scientific American 246: 160-73. (1982).

281 Gilovich şi Medvec, „The Experience of Regret“.

282 T. Gilovich, V.H. Medvec şi S. Chen, „Omission, Commission, and Dissonance Reduction: Overcoming Regret in the Monty Hall Problem“, Personality and Social Psychology Bulletin 21: 182-90 (1995).

învăţate din experienţa aceasta pentru că… păi, nu există. Ironia este evidentă: deoarece nu ne dăm seama că sistemului nostru de imunitate psihologică îi este mai uşor să raţionalizeze un excedent de curaj decât un exces de laşitate, ne ferim să mizăm totul pe o carte, când ar trebui să ne repezim cu capul înainte. Aşa cum îşi amintesc cinefilii, avertismentul lui Bogart despre regretele viitoare au făcut-o pe Bergman să se urce în avion şi să plece cu soţul ei. Probabil că dacă ar fi rămas în schimb cu Bogey la Casablanca, i-ar fi mers minunat. Poate nu imediat, dar nu prea târziu, şi pentru tot restul vieţii.

Factori declanşatori

Oamenii civilizaţi au învăţat din greutăţi că o mână de nelegiuiţi pot deseori provoca mai multă moarte şi distrugere decât o întreagă armată de invadatori. Dacă un duşman ar lansa sute de avioane şi rachete asupra Statelor Unite, există şansa ca niciuna să nu-şi atingă ţinta, pentru că un atac de asemenea amploare ar declanşa sistemele defensive ale Americii, care sunt probabil pe măsura ameninţării. Pe de altă parte însă, dacă un duşman ar lansa la atac şapte ţipi cu pantaloni largi şi şepci de baseball, aceştia s-ar putea foarte bine să-şi atingă toate ţintele şi să detoneze bombe, să elibereze toxine în aer sau să piloteze avioane deturnate drept în clădiri înalte. Terorismul este o strategie care se bazează pe ideea că nu există ofensivă mai bună decât aceea care reuşeşte să evite declanşarea unei apărări puternice, iar clopotele de alarmă se declanşează mai puţin la incursiunile de mică anvergură decât la asalturile masive. Deşi s-ar putea proiecta un sistem defensiv care să contracareze şi cea mai mică ameninţare (graniţe electrificate de pildă, interzicerea călătoriilor, supraveghere electronică, percheziţii la întâmplare), astfel de sisteme sunt extraordinar de scumpe atât din punctul de vedere al resurselor necesare pentru funcţionare, cât şi al numărului de alarme false pe care le provoacă. Un astfel de sistem ar fi un fel de exerciţiu de ucidere a muştelor cu tunul. Ca să fie eficace, un sistem defensiv trebuie să reacţioneze la ameninţări; dar, ca să fie

practic, trebuie să reacţioneze numai la ameninţările care depăşesc un anume *prag critic* – ceea ce înseamnă că potenţialul distructiv al ameninţărilor situate sub acest prag critic poate să fie mai mare decât dimensiunile lui. Spre deosebire de marile ameninţări, cele mici se pot strecura pe sub unda radar.

Factorul intensitate

Sistemul de imunitate psihologică este şi el un sistem de apărare şi se conformează aceluiaşi principiu. Când experienţele prin care trecem ne fac suficient de nefericiţi ca să ne ofere o viziune mai roză, sistemul de imunitate psihologică ticluieşte realitatea şi transferă vina. Dar nu face acest lucru la *fiecare* fior de uşoară tristeţe, gelozie, supărare sau frustrare. Căsătoriile ratate şi slujbele pierdute reprezintă genul de atacuri de amploare la adresa fericirii noastre, care ne declanşează mecanismele psihologice de apărare, care nu se declanşează la ruperea unui vârf de creion, când ne lovim la deget sau din cauza lifturilor leneşe. Or fi ele enervante creioanele cu mina proastă, dar nu constituie o ameninţare serioasă la buna noastră stare şi deci nu ne declanşează mecanismele de apărare. Consecinţa psihologică a acestui fapt este aceea că, din când în când, e mai dificil să construieşti o viziune pozitivă asupra unei experienţe *proaste* decât asupra unei experienţe *foarte proaste*.

Într-un alt studiu, de exemplu, studenţilor participanţi li s-a propus să se înscrie într-un club extraşcolar care presupunea un ritual de iniţiere care consta din administrarea a trei şocuri electrice.22 Unii dintre ei au avut o experienţă într-adevăr urâtă, pentru că li s-au aplicat şocuri destul de severe (grupul cu iniţiere severă), pe când experienţa celorlalţi a fost doar moderat neplăcută, deoarece şocurile administrate au fost relativ blânde (grupul cu iniţiere moderată). Deşi este de aşteptat ca oamenilor să le displacă orice are de a face cu durerea fizică, voluntarii din primul grup s-au bucurat de fapt cel mai mult de club. Deoarece au suferit foarte mult, intensitatea suferinţei le-a declanşat sistemele defensive,

care au început imediat să acţioneze ca să-i ajute să creeze o perspectivă pozitivă asupra experienţei avute. O asemenea perspectivă nu e uşor de găsit, dar poate fi realizată. Suferinţa fizică, de exemplu, este neplăcută („Mamă, da *ştiu* că m-a durut!”), dar nu e complet neplăcută dacă lucrul pentru care suferi este extrem de valoros („Dar mă înscriu într-un grup *foarte* elitist, de oameni *foarte* speciali”), într-adevăr, cercetările arată că, atunci când li se administrează şocuri electrice, oamenii resimt de fapt *mai puţină* durere atunci când sunt încredinţaţi că suferă pentru ceva de mare valoare.[283] Spre deosebire de şocurile slabe, cele intense au fost suficient de neplăcute ca să declanşeze mecanismele de apărare psihologică ale voluntarilor, de unde rezultă că aceştia au preţuit cel mai mult clubul atunci când iniţierea a fost mai dureroasă.[284] Dacă aţi reuşit să vă iertaţi partenerul pentru vreun flagrant amoros, dar sunteţi încă indispuşi de buşitura din uşa garajului sau urma de şosete murdare de pe covorul de pe scări, atunci aţi trăit şi voi acest paradox.

Suferinţa intensă declanşează chiar procesele care o elimină, în timp ce suferinţa uşoară nu o face, iar din cauza acestui fapt contraintuitiv ne poate fi dificil să ne prevedem viitorul emoţional. Ce v-ar deranja mai tare: să vă insulte cel mai bun prieten pe dumneavoastră sau pe vreun văr? Oricât v-ar fi de drag vărul, pun pariu că vă e mai drag de voi înşivă şi, deci, credeţi probabil că ar fi mai

283 P.G. Zimbardo, „Control of Pain Motivation by Cognitive Dissonance“, Science 151:217-19) (1966).

284 Vezi şi E. Aronson şi J. Mills, „The Effect of Severity of Initiation on Liking for a Group“, Journal of Abnormal and Social Psychology 59: 177-81 (1958); J.L. Freedman, „Long-Term Behavioral Effects of Cognitive Dissonance“, Journal of Experimental Social Psychology 1: 145-55 (1965); D.R. Shaffer şi C. Hendrick, „Effects of Actual Effort and Anticipated Effort on Task Enhancement“, Journal of Experimental Social Psychology 7: 435-47 (1971); H.R. Arkes şi C. Blumer, „The Psychology of Sunk Cost“, Organizational Behavior and Human Decision Processes 35: 124-40 (1985); precum şi J.T. Jost et al., „Social Inequality and the Reduction of Ideological Dissonance on Behalf of the System: Evidence of Enhanced System Justification Among the Disadvantaged“, European Journal of Social Psychology 33: 13-36 (2003).

rău dacă epitetul v-ar fi fost adresat. Şi-aţi avea dreptate: *chiar* c-ar fi mai rău. La început. Dar dacă suferinţa intensă declanşează sistemul de imunitate psihologică iar suferinţa uşoară n-o face, atunci, cu timpul, ar trebui să vă fie mai uşor să generaţi o viziune pozitivă asupra unei insulte la adresa propriei persoane („Felicia m-a făcut cap sec… mamă, ce mă poate enerva câteodată"), decât dacă i-ar fi fost adresată vărului („Felicia l-a făcut cap sec pe vărul Dwayne… zău, nu că *n-ar avea dreptate*, dar n-a fost prea frumos din partea ei"). Ironia constă în faptul că te poţi simţi mai bine când eşti *victima* unei insulte decât atunci când nu eşti decât *martorul* ei.

Această posibilitate a fost verificată într-un studiu în care doi voluntari au dat un test de personalitate şi *unul* dintre ei a primit comentariul unui psiholog.[285] Analiza a fost profesionistă, detaliată şi foarte tăioasă şi conţinea afirmaţii precum „Ai puţine calităţi care să te deosebească de ceilalţi" şi „Motivul pentru care te plac oamenii este mai ales faptul că nu se pot simţi ameninţaţi de competenţele tale superioare". Amândoi participanţii au citit raportul psihologului şi apoi au spus cât de mult le-a plăcut autorul acestuia. În mod ironic, voluntarului care fusese *victima* analizei negative i-a plăcut mai mult decât participantului care nu fusese decât martor. De ce? Pentru că martorii sunt indispuşi („Măi, aşa ceva nu se face"), dar nu disperaţi, deci sistemul lor de apărare psihologică n-a făcut nimic ca să le amelioreze sentimentele uşor negative. Victimele însă au fost cu adevărat şocate („Aoleu, sunt chiar un ratat cu acte în regulă!"), iar creierul lor a pornit neîntârziat la târguit viziuni pozitive asupra unei astfel de experienţe („Dar, dacă stau să mă gândesc bine, testul nu poate oferi decât o imagine limitată asupra personalităţii mele *foarte* complexe, aşa că mă cam îndoiesc că are vreo valoare"). Iată acum care e marea descoperire: când li s-a cerut să *prevadă* cât de mult le-ar plăcea psihologul, alţi voluntari au anticipat că le-ar plăcea *mai puţin* dacă ar fi

285 D.T. Gilbert et al., „The Peculiar Longevity of Things Not So Bad", Psychological Science 15: 14-19) (2004).

victima decât dacă ar fi martorii. Se pare că oamenii nu sunt conştienţi de faptul că mecanismele lor de apărare sunt declanşate mai curând de suferinţa intensă decât de cea uşoară, astfel că îşi anticipează greşit reacţiile emoţionale la evenimente neplăcute de amplori diferite.

Factorul inevitabilitate

Suferinţa intensă este un factor care ne poate declanşa mecanismele de apărare şi deci poate exercita forme imprevizibile de influenţă asupra experienţelor noastre. Dar există şi alţi factori. De exemplu, de ce fraţilor le iertăm comportamente pe care nu le-am trece niciodată cu vederea unor prieteni? De ce nu ne deranjează când preşedintele face un lucru care ne-ar fi determinat să nu-l mai votăm dacă îl făcea înainte de alegeri? De ce ne facem că nu vedem obiceiul unui angajat de a întârzia mereu la muncă, dar refuzăm să angajăm un candidat care vine cu două minute mai târziu la interviu? O posibilitate ar fi că sângele apă nu se face, că steagurile au fost făcute ca să fie arborate şi că prima impresie contează. O altă posibilitate ar fi însă şi că suntem mai înclinaţi să căutăm şi să aflăm o perspectivă pozitivă a lucrurilor cu care ne-am pricopsit decât a lucrurilor de care mai există o şansă să scăpăm.[286] Prieteniile se fac şi se desfac, iar candidaţii îi poţi schimba precum şosetele. Dar fraţii şi preşedinţii sunt ai noştri, la bine şi la rău, şi nu prea avem ce face după ce s-au născut sau au ieşit în alegeri. Când experienţa prin care trecem nu este cea pe care o *dorim*, prima noastră reacţie este să ne îndreptăm în altă direcţie şi să facem rost de alta, motiv pentru care returnăm maşinile închiriate de care nu suntem mulţumiţi, renunţăm la camerele din hotelurile proaste şi încetăm să ne mai vedem cu persoanele care se scobesc în nas. Numai

---

286 D. Frey et al., „Re-evaluation of Decision Alternatives Dependent upon the Reversibility of a Decision and the Passage of Time“, European Journal of Social Psychology 14: 447-50 (1984); precum şi D. Frey, „Reversible and Irreversible Decisions: Preference for Consonant Information as a Function of Attractiveness of Decision Alternatives“, Personality and Social Psychology Bulletin 7: 621-26 (1981).

atunci când *nu putem face rost de altă experienţă* căutăm alte *modalităţi de a o privi*, din care cauză ne dăm în vânt după rabla de pe alee, după şopronul dărăpănat pe care l-am moştenit din tată-n fiu şi după unchiul Sheldon, în ciuda predilecţiei sale pentru forările nazale. Nu vedem jumătatea plină a paharului decât dacă n-avem încotro, ceea ce explică de ce oamenii sunt mai fericiţi când testele genetice arată că *nu* suferă de un defect genetic periculos sau când arată că au cu adevărat un astfel de defect, dar *nu* şi când testele sunt neconcludente.[287] Pur şi simplu nu suntem în stare să vedem partea bună a lucrurilor până nu devin în mod iminent, inevitabil şi irevocabil ale noastre.

Condiţiile iminente, inevitabile şi irevocabile ne declanşează sistemul de imunitate psihologică dar, la fel ca şi în cazul intensităţii suferinţei, oamenii nu-şi dau întotdeauna seama că aşa se va întâmpla. De exemplu, studenţii participanţi la un studiu s-au înscris la un curs de fotografie alb-negru.[288] Fiecare a făcut o duzină de fotografii de persoane şi locuri cu semnificaţie personală şi apoi s-au prezentat la un curs individual. În cadrul acestei întâlniri, timp de o oră sau două, profesorul le-a arătat studenţilor cum să-şi tipărească două dintre cele mai bune fotografii. După ce se uscau fotografiile, profesorul îi comunica studentului că-şi poate păstra o fotografie, cealaltă urmând să fie păstrată într-un dosar ca dovadă a muncii depuse. Unora dintre studenţi li s-a spus că, dacă şi-au ales fotografia pe care voiau s-o păstreze, nu li se va permite să se răzgândească. Celorlalţi li s-a comunicat că, după alegerea fotografiei respective, au la dispoziţie mai multe zile în care se puteau răzgândi – şi, dacă se răzgândeau, profesorul era dispus să schimbe fotografia păstrată cu cea lăsată la dosar. Studenţii au ales şi şi-au

287 S. Wiggins et al., „The Psychological Consequences of Predictive Testing for Huntington's Disease", New England Journal of Medicine 327: 1401-5 (1992).

288 D.T. Gilbert şi J.E.J. Ebert, „Decisions and Revisions: The Affective Forecasting of Changeable Outcomes", Journal of Personality and Social Psychology 82: 503-14 (2002).

luat o fotografie. După câteva zile, au răspuns la un chestionar în care erau întrebaţi (printre alte lucruri), cât de mult le-au plăcut propriile fotografii păstrate. Rezultatele au evidenţiat că studenţii din cel de al doilea grup au fost *mai puţin* încântaţi de fotografia aleasă decât cei din primul grup. În mod interesant, când unui alt grup de studenţi i s-a cerut să *prevadă* cât de mult le-ar plăcea propriile fotografii dacă li s-ar da sau nu posibilitatea de a se răzgândi, aceştia au anticipat că evitabilitatea nu le-ar influenţa deloc sentimentele. Circumstanţele inevitabile par a declanşa mecanismele de apărare psihologică, prin care dobândim posibilitatea să realizăm viziuni pozitive asupra acelor condiţii, dar nu anticipăm că aşa se va întâmpla.

Faptul că nu reuşim să prevedem că inevitabilitatea ne va declanşa sistemele de imunitate psihologică (având efect stimulator asupra fericirii şi satisfacţiei) ne poate determina să facem nişte greşeli regretabile. De exemplu, când un alt grup de studenţi la fotografie a fost întrebat dacă ar prefera sau nu să aibă posibilitatea de a se răzgândi cu privire la fotografia pe care s-o păstreze, marea majoritate a preferat să i se dea această posibilitate – adică, marea majoritate a studenţilor a preferat să se înscrie la un curs de fotografie în care urmau să fie nemulţumiţi în cele din urmă cu fotografiile executate. De ce să prefere cineva un grad mai mic de satisfacţie în locul unuia mai mare? Nimănui nu-i place, desigur, dar majoritatea pare într-adevăr să prefere mai multă libertate şi nu mai puţină. Într-adevăr, ameninţarea libertăţii noastre de decizie – sau de a ne schimba decizia luată – declanşează în noi un puternic impuls de a ne-o reafirma[289], motiv pentru care vânzătorii cu bucata recurg câteodată la ameninţări la adresa libertăţii noastre de a intra în posesia produselor, făcând afirmaţii precum „Stoc limitat” sau „Comanda trebuie lansată înainte de miezul

289 J.W. Brehm, A Theory of Psychological Reactance (New York: Academic Press, 1966).

nopţii”.[290] Slăbiciunea noastră pentru libertate ne face să fim clienţi fideli ai magazinelor universale scumpe, care ne îngăduie să returnăm marfa, în loc să participăm la licitaţii care nu permit acest lucru, să ne luăm maşini în leasing la un preţ mai piperat decât să ne cumpărăm una de ocazie şi aşa mai departe.

Cei mai mulţi dintre noi suntem dispuşi să plătim mai mult azi ca să ne putem răzgândi mâine şi câteodată este şi logic să facem aşa ceva. Câteva zile de încercare a unei maşinuţe roşii ne spun multe despre cum ar fi să avem şi noi una şi deci este câteodată înţelept să plăteşti în plus o sumă rezonabilă pentru un contract care să prevadă şi o perioadă scurtă de returnare a plăţii. Dar, dacă alternativele deschise au avantajele lor, există şi dezavantaje. Maşinuţele roşii sunt în mod firesc mici, şi, în timp ce posesorul va găsi o cale să-şi construiască perspective pozitive („Ce mai, te simţi ca-ntr-un avion cu reacţie”), cumpărătorul care deţine un contract cu clauză de salvgardare nu poate face acelaşi lucru („Maşina asta e aşa de mică! Poate c-ar trebui s-o dau înapoi”). Posesorii se preocupă de calităţile unei maşini şi-i trec cu vederea defectele, ticluind astfel realitatea pentru a produce ospăţul mulţumirii, dar cumpărătorul care mai are o portiţă de scăpare (şi ale cărui mecanisme de apărare nu au fost încă declanşate) va evalua probabil maşina cu un ochi mai critic, acordând atenţie specială imperfecţiunilor acesteia, încercând în tot acest timp să se decidă dacă s-o păstreze sau nu. Preţul şi avantajele libertăţii sunt clare – dar vai, nu suficiente: n-avem nicio problemă să-i anticipăm avantajele, dar părem orbi la bucuriile pe care le poate submina.[291]

---

290 R.B. Cialdini, Influence: Science and Practice (Glenview, 111.: Scott, Foresman, 1985).

291 S.S. Iyengar şi M.R. Lepper, „When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?“, Journal of Personality and Social Psychology 79: 995-1006 (2000); precum şi B. Schwartz, „Self-Determination: The Tyranny of Freedom“, American Psychologist 55: 79-88 (2000).

Elucidarea

Dacă aţi vomat vreodată la scurt timp după ce aţi consumat chili con carne şi n-aţi mai putut consuma aşa ceva ani de zile după aceea, vă puteţi face o idee destul de bună despre cum e să fii o musculiţă de oţet. Nu, musculiţele de oţet nu se hrănesc cu chili con carne şi nici nu varsă. Ce fac ele însă este o asociere între cele mai bune şi cele mai rele experienţe şi condiţiile care le-au însoţit şi precedat, ceea ce le permite să caute sau să evite astfel de condiţii pe viitor. Expuneţi o musculiţă de oţet mirosului de tenişi, aplicaţi-i un minuscul şoc electric şi, tot restul minusculei ei vieţi, va evita locurile al căror miros aduce cu cel de tenişi. Capacitatea de a asocia plăcerea sau durerea cu împrejurările în care s-au produs este atât de importantă, încât natura şi-a dotat fiecare din creaţii cu această capacitate, de la *Drosophila melanogaster* la Ivan Pavlov.

Dar, deşi necesară unor fiinţe ca noi, o astfel de capacitate este cu siguranţă insuficientă, pentru că nu ne permite decât un tip limitat de învăţare – dacă un organism nu poate face altceva decât să stabilească asocieri între anumite experienţe şi condiţii, atunci numărul de lecţii pe care le poate învăţa este foarte redus. Dacă un organism nu poate face nimic mai mult decât să asocieze o experienţă specifică unor circumstanţe specifice, atunci nu poate să înveţe decât o singură lecţie, şi anume să caute sau să evite pe viitor condiţiile respective. Un şoc aplicat la un moment bine ales poate învăţa o musculiţă de oţet să evite tenişii, poantele de balet, încălţămintea Manolo Blahnik sau un cercetător înarmat cu un pistol cu şocuri electrice. Pentru a ne spori la maxim plăcerea şi a ne reduce la minimum suferinţa, trebuie nu numai să fim capabili să ne asociem experienţele cu condiţiile care le-au produs, dar şi să putem *explica* de ce şi cum au ajuns condiţiile cu pricina să producă experienţele respective. Dacă ne apucă ameţeala după câteva ture la Roata Mare iar explicaţia pe care o dăm are de a face cu un echilibru instabil, atunci în viitor

vom evita Roata Mare – exact cum ar face şi musculiţă de oţet. Spre deosebire de aceasta însă, evităm şi alte lucruri care *nu* se asociază cu experienţa care ne-a provocat ameţeală (cum ar fi saltul cu coarda elastică şi bărcile cu pânze) şi *nu* evităm alte lucruri care se găsesc *într-adevăr* în asociaţie cu experienţa ce ne-a provocat ameţeala (de exemplu, omul orchestră şi clovnii). Procedând astfel, învăţăm mai multe din poticniri decât ar putea învăţa vreodată o musculiţă de oţet.

Explicaţiile ne permit să profităm pe deplin de experienţele noastre, dar le şi modifică natura. Aşa cum am văzut, când experienţele sunt neplăcute, recurgem repede la explicarea lor într-o manieră care să ne facă să ne simţim mai bine („N-am obţinut slujba pentru că evaluatorul avea ceva împotriva celor care vomează în Roata Mare”). Şi chiar aşa, studiile arată că simplul fapt de a explica un eveniment neplăcut ne poate ajuta să-l facem mai puţin acut. De exemplu, simpla relatare în scris a unei traume – cum ar fi moartea unei persoane dragi sau un atac – poate determina ameliorarea surprinzătoare atât a confortului subiectiv cât şi a stării de sănătate fizică (fapt vizibil, de exemplu, din reducerea numărului de consulturi medicale şi o mai bună producţie de anticorpi virali).[292] Mai mult decât atât, cei care beneficiază cel mai mult de pe urma acestor exerciţii sunt cei ale căror compuneri conţin o *explicaţie* a traumei respective.[293]

Dar, la fel, după cum îmblânzesc impactul evenimentelor *neplăcute*, explicaţiile amortizează şi efectul celor *plăcute*. De exemplu, nişte studenţi s-au oferit să participe la un studiu în care credeau că interacţionează într-un spaţiu online de discuţii pe internet cu studenţi din alte universităţi.[294] De fapt însă, ei interacţionau numai cu

---

292 J.W. Pennebaker, „Writing About Emotional Experiences as a Therapeutic Process“, Psychological Science 8: 162-66 (1997).

293 J.W. Pennebaker, T.J. Mayne şi M.E. Francis, „Linguistic Predictors of Adaptive Bereavement“, Journal of Personality and Social Psychology 72: 863-71 (1997).

294 T.D. Wilson et al., „The Pleasures of Uncertainty: Prolonging

un program sofisticat care simula prezenţa altor studenţi. După ce simulatorii îi oferiseră studentului real informaţii personale („Bună, eu sunt Eva şi-mi place să lucrez ca voluntar”), cei care efectuau studiul au pretins că le cer simulatorilor să decidă care e studentul lor preferat din rândul persoanelor reale din spaţiul de discuţii, să scrie un paragraf în care să explice de ce şi apoi să-l trimită persoanei respective. În doar câteva minute, s-a întâmplat ceva remarcabil: studentul real primea mesaje electronice de la *fiecare* din studenţii simulaţi, prin care i se arăta că toţi îl preferă! Unul dintre mesajele simulate suna de exemplu astfel: „Când ţi-am citit răspunsurile, am simţit pur şi simplu că s-a născut ceva între noi. Ce păcat că nu suntem la aceeaşi şcoală!” Iar altul spunea: „Te-ai evidenţiat ca persoana care-mi place cel mai mult. M-a interesat în mod deosebit modul în care ţi-ai descris preocupările şi convingerile”. Al treilea mesaj suna şi el aşa: „Tare aş vrea să putem sta de vorbă personal pentru că… Te-aş întreba dacă-ţi place apa (eu mă dau în vânt după schiul acvatic) şi dacă-ţi place bucătăria italienească (e preferata mea)”.

Iată acum care era şpilul: unii dintre studenţii reali (grupul celor informaţi) au primit mesaje electronice care le permiteau să-şi dea seama cine e autorul *fiecărui* mesaj din partea simulatorilor, iar altora (grupul celor neinformaţi) li s-au transmis mesaje din care se eliminase informaţia de identificare. Cu alte cuvinte, fiecare student real a primit exact aceleaşi mesaje care îi arătau că reuşise să cucerească minţile şi inimile tuturor studenţilor simulaţi din spaţiul de discuţii, dar numai studenţii reali din grupul celor informaţi ştiau *care* persoană simulată scrisese fiecare mesaj. De aici a rezultat faptul că studenţii reali din grupul celor informaţi au putut să-şi explice norocul care dăduse peste ei („Eva îmi apreciază convingerile pentru că suntem amândoi angajaţi în acţiunile Habitat pentru Umanitate şi e de aşteptat din partea Catarinei să

Positive Moods in Ways People Do Not Anticipate“, Journal of Personality and Social Psychology 88: 5-21 (2005).

amintească de mâncarea italienească”), în timp ce studenţii reali din grupul celor neinformaţi să nu poată face acest lucru („Cineva îmi apreciază convingerile… Mă întreb cine-o fi. Şi de ce s-o pomeni de bucătăria italienească?”). Cercetătorii au măsurat gradul de satisfacţie al studenţilor reali imediat după primirea respectivelor mesaje şi apoi din nou, după un sfert de oră. Deşi studenţii reali din amândouă grupurile au fost la început la fel de încântaţi să fie aleşi drept cel mai bun prieten al tuturor, numai cei din grupul celor neinformaţi au rămas încântaţi şi la un sfert de oră după aceea. Dac-aţi avut vreodată vreun admirator secret, atunci înţelegeţi de ce studenţii reali din grupul neinformat au rămas în al nouălea cer în timp ce studenţii informaţi s-au scoborât din cer cât ai zice peşte.

Evenimentele inexplicabile prezintă două calităţi care le amplifică şi le extind impactul emoţional. Mai întâi, ne surprinde caracterul lor rar şi neobişnuit.[295] Dacă v-aş spune că fratele, sora mea şi cu mine ne-am născut în aceeaşi zi, aţi considera probabil că acesta este un fapt rar şi neobişnuit. În momentul în care v-aş spune că suntem gemeni, nu vi s-ar mai părea deloc aşa. De fapt, aproape *orice* explicaţie v-aş da („Adică ne-am născut cu toţii joia” sau „Ne-am născut cu toţii prin cezariană aşa că mama şi tata au calculat naşterea noastră astfel încât să obţină maximum de reducere la impozit”) are tendinţa de a reduce caracterul uimitor al coincidenţei şi de a face ca evenimentul să pară mai probabil. Explicaţiile ne permit să înţelegem cum şi de ce se petrece un anume eveniment, ceea ce ne îngăduie automat să vedem cum şi de ce s-ar putea produce din nou. Într-adevăr, de câte ori spunem că un anumit lucru nu se poate întâmpla – cum ar fi de

295 B. Fischoff, „Hindsight =/= foresight: The Effects of Outcome Knowledge on Judgment Under Uncertainty“, Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 1: 288-99 (1975); precum şi C.A. Anderson. M.R. Lepper şi L. Ross, „Perseverance of Social Theories: The Role of Explanation in the Persistence of Discredited Information“, Journal of Personality and Social Psychology 39: 1037-49 (1980).

exemplu cititul gândurilor sau levitaţia sau o lege care să limiteze puterea protopopilor – vrem de obicei să spunem că nu le-am putea explica dacă s-ar întâmpla. Evenimentele inexplicabile sunt rare, iar evenimentele rare au în mod firesc un impact emoţional mai mare decât cele obişnuite. O eclipsă de soare ne lasă cu gura căscată pe când un apus de soare de-abia ne impresionează, în ciuda faptului că acesta din urmă este un regal vizual mult mai spectaculos.

Cel de al doilea motiv pentru care evenimentele inexplicabile au un impact emoţional disproporţionat este acela că suntem deosebit de înclinaţi să nu ne luăm gândul de la ele. Oamenii încearcă în mod spontan să explice evenimentele[296], iar cercetările arată că, atunci când nu finalizăm lucrurile de care ne-am apucat, suntem deosebit de înclinaţi să ne gândim şi să ne amintim treburile neterminate.[297] în momentul în care am explicat un eveniment, îl putem împături ca pe rufele proaspăt spălate, îl putem pune într-un sertar al memoriei şi putem trece la următorul; dacă însă un eveniment desfide orice explicaţie, devine un *mister* sau ghicitoare de nerezolvat, şi ştim cu toţii că *ghicitorile misterioase* refuză în general să ne lase în pace. Producătorii de filme şi romancierii exploatează deseori acest fapt împănându-şi naraţiunile cu finaluri misterioase iar studiile arată că, de fapt, oamenii sunt mai înclinaţi să se gândească la un film când nu-şi pot explica ce s-a întâmplat cu personajul principal. Şi, dacă filmul le-a şi *plăcut*, această frântură de mister le permite să fie fericiţi mai mult timp.[298]

Explicaţiile răpesc evenimentelor impactul lor

296 B. Weiner, „'Spontaneous' Causal Thinking", Psychological Bulletin 97: 74-84 (1985); precum şi R.R. Hassin, J.A. Bargh şi J.S. Uleman, „Spontaneous Causal Inferences", Journal of Experimental Social Psychology 38: 515-22 (2002).

297 B. Zeigamik, „Das Behalten erledigter und unerledigter Handlungen", Psychologische Forschung 9: 1-85 (1927); precum şi G. W. Boguslavsky, „Interruption and Learning", Psychological Review 58: 248-55 (1951).

298 Wilson et al., „Pleasures of Uncertainty".

emoţional pentru că le fac să pară mai probabile şi ne permit să încetăm să ne mai gândim la ele. În mod destul de ciudat, pentru a determina astfel de efecte, o explicaţie nu trebuie neapărat să *explice* ceva – trebuie doar *să pară* că o face. Într-un studiu, un cercetător a abordat studenţii aflaţi în biblioteca universităţii, oferindu-le una dintre cele două cărţi de vizită care aveau ataşată o monedă de un dolar, după care s-a îndepărtat. Probabil că sunteţi şi voi de acord că acesta este un eveniment ciudat care invită la căutarea de explicaţii. Aşa cum reiese din figura 20, pe amândouă cartonaşele scrie că persoana respectivă era membru al „Societăţii Zâmbetul”, aflate în slujba unor „fapte bune la întâmplare”. Unul dintre cartonaşe mai conţinea însă şi două propoziţii în plus: „Cine suntem noi?” şi „De ce facem acest lucru?” Desigur că aceste propoziţii necompletate nu ofereau de fapt niciun fel de informaţii suplimentare, dar îi făceau pe studenţi să se *simtă* ca şi cum ciudatul eveniment ar fi fost explicat („Aha, *acum* înţeleg eu de ce mi-a dat un dolar!”). Cam la vreo cinci minute după aceea, studenţii au fost abordaţi de un alt cercetător care le-a spus că realiza un proiect despre „gânduri şi sentimente comunitare” şi le-a cerut să completeze un chestionar; una dintre întrebări era „Cât de negativ sau pozitiv te simţi în acest moment?” Rezultatele au arătat că studenţii care primiseră cartonaşul cu propoziţiile pseudo-explicative se simţeau mai puţin fericiţi decât cei care primiseră cartonaşul care nu le conţineau. Se pare chiar că şi simulacrele de explicaţii ne pot face să împăturim un eveniment şi să-l punem deoparte, îndreptându-ne către următorul.

Figura 20

Nesiguranţa ne poate menţine sau prelungi fericirea, aşa că ne-am putea aştepta ca oamenii s-o preţuiască. De fapt, însă, noi preferăm în general opusul. Când un nou grup de studenţi a fost întrebat care dintre cele două cărţi de vizită din figura 20 i-ar face mai fericiţi, 75% au optat pentru cea cu explicaţiile lipsite de sens. Tot aşa, când un grup de studenţi a fost întrebat dacă ar prefera să afle sau să nu afle care dintre studenţii simulaţi era autorul fiecăruia din rapoartele laudative din studiul cu spaţiul de discuţie, 100% au preferat să afle. În amândouă cazurile, studenţii au preferat certitudinea incertitudinii şi claritatea, misterului – în ciuda faptului că, în ambele cazuri, s-a demonstrat că limpezimea şi certitudinea diminuează fericirea. Poetul John Keats observa că, în timp ce marii autori „sunt capabili de incertitudini, mistere, îndoieli, fără să caute în mod supărător faptele şi raţiunea”, noi ceilalţi „suntem incapabili să ne mulţumim

cu jumătăţile de adevăr”[299]. Dorinţa noastră de neostoit de a explica tot ce se întâmplă ne poate foarte bine deosebi de musculiţa de oţet, dar ne şi poate lua zumzăitul.

Tot înainte

Ochiul şi creierul sunt nişte conspiratori, şi, ca în majoritatea conspiraţiilor, aceasta se derulează în spatele uşilor închise, în camerele din spate, în afara conştienţei noastre. Pentru că nu ne dăm seama că am generat o viziune pozitivă asupra experienţei noastre curente, nu ne dăm seama nici că vom proceda la fel şi pe viitor. Naivitatea noastră nu numai că ne face să ne supraestimăm intensitatea şi durata nefericirii la confruntarea cu greutăţile viitorului, dar ne şi determină să trecem la acţiuni care ar putea submina conspiraţia în sine. Este mai probabil că vom genera o viziune pozitivă şi credibilă despre o acţiune decât despre o lipsă de acţiune, despre o experienţă dureroasă decât despre una enervantă, despre o situaţie neplăcută din care nu putem scăpa decât despre una din care mai există cale de întors. Şi totuşi, rareori ni se întâmplă să optăm pentru acţiune în locul inacţiunii, pentru suferinţă în locul unei uşoare iritări şi pentru angajare în loc de libertate. Procesele prin care generăm perspective pozitive sunt numeroase: suntem mai receptivi la informaţia favorizantă, ne înconjurăm de cei care o pot furniza şi o acceptăm fără critică. Astfel de tendinţe ne fac să explicăm uşor experienţele neplăcute, în moduri care ne absolvă şi ne fac să ne simţim mai bine. Preţul pe care-l plătim pentru impulsurile noastre explicative este acela că ne strică deseori cele mai plăcute experienţe, aducându-le la nivelul bunului-simţ.

Turul pe care l-am făcut prin imaginaţie a abordat o mulţime de teme – de la realism la prezentism şi la raţionalizare – aşa că, înainte de a trece spre destinaţia noastră finală, ar fi util să aflăm unde ne poziţionăm pe harta cea mare. Am văzut ce greu e să ne anticipăm cu

299 J. Keats, scrisoare către Richard Woodhouse, 27 octombrie 1881, în Selected Poems and Letters by John Keats, ed. D. Bush (Boston: Houghton Mifflin, 1959).

acurateţe reacţiile emoţionale la evenimentele viitoare, pentru că e dificil să ni le imaginăm aşa cum se vor întâmpla şi e dificil să ne închipuim cum ne vom gândi la ele după ce-au avut loc. Până acum, am comparat imaginaţia cu percepţia şi memoria şi am căutat să vă conving că prevederea este tot atât de supusă greşelii precum sunt şi vederea şi privirea retrospectivă. Vederea deficitară poate fi corectată cu ochelari, iar privirea retrospectivă deficitară poate fi remediată cu relatări scrise ale trecutului – cum rămâne însă cu prevederea deficitară? Nu există ochelari care să ne ascută vederea asupra zilei de mâine şi nici relatări ale lucrurilor care vor veni. Putem oare remedia problema prevederii? Aşa cum vom vedea în cele ce urmează, putem, dar preferăm în general să n-o facem.

PARTEA A VI-A

CORIGIBILITATE

Corigibil (co-ri-gibil)

Capabil de corectare, reformare sau îmbunătăţire.

CAPITOLUL 10

Amintirile şi reiterarea trecutului

„Experienţă, ce desfizi zvonurile!” Shakespeare, *Cymbeline*

Ultimii zece ani au fost martorii unei explozii de cărţi despre caca. Când mi se strecoară de-a buşelea în poală, nepoata mea în vârstă de doi ani are obiceiul să tragă după ea o grămadă de cărţi cu poze, printre care şi câteva care cercetează destul de amănunţit miracolul defecării şi misterele instalaţiilor sanitare. Unele dintre ele oferă descrieri detaliate pentru uzul anatomistului în faşă; altele expun ceva mai mult decât desene ale unor copii fericiţi care se aşază pe vine, se ridică şi se şterg. În ciuda multelor diferenţe între cărţi, ele transmit acelaşi mesaj: *Oamenii mari nu fac pe ei, dar dacă ţi se întâmplă, nu te îngrijora prea tare*. După cât se pare, nepoata mea e şi liniştită şi inspirată de astfel de mesaje, ea înţelege că există modalităţi corecte şi incorecte de a face caca, şi că, deşi nu ne aşteptăm ca ea să o facă aşa cum trebuie încă

de pe acum, vrem totuşi să observe că majoritatea oamenilor din jurul ei au învăţat acest lucru, ceea ce sugerează că puţin exerciţiu şi oarecare îndrumare sunt de ajuns ca să-l înveţe şi ea.

Cum se dovedeşte până la urmă, beneficiile exerciţiului şi îndrumării nu se limitează doar la această abilitate. De fapt, exerciţiul şi îndrumarea reprezintă cele două modalităţi prin care învăţăm cam tot ce ştim. Cunoştinţele la mâna întâi şi cele la mâna a doua sunt singurele tipuri de cunoştinţe care există şi, indiferent de sarcinile pe care le avem de rezolvat – să mergem la toaletă, să gătim, să facem investiţii sau să ne dăm cu sania – stăpânirea acestor abilităţi reprezintă întotdeauna produsul experienţei directe şi/sau ascultării celor care au beneficiat de experienţa directă. Bebeluşii fac în scutece pentru că sunt începători şi pentru că nu pot profita de avantajul lecţiilor pe care le pot oferi veteranii. Pentru că le lipseşte cunoaşterea la mâna întâi şi a doua a protocolului făcutului la oliţă, este de aşteptat să facă pe ei – dar şi ca, în câţiva ani, exerciţiul şi îndrumarea să înceapă să-şi exercite efectul de corijare, inocenţa să se încline în faţa experienţei şi educaţiei, iar erorile făcutului la oliţă să dispară complet. De ce atunci nu se aplică analiza aceasta şi lucrurilor care ne fac fericiţi sau nefericiţi – doar avem cu toţii prieteni, terapeuţi, şoferi de taxi şi moderatori de dezbateri televizate care ne arată ce ne face fericiţi sau dimpotrivă; şi totuşi, în ciuda exerciţiului şi îndrumării, căutarea fericirii culminează deseori în mizerie. Ne aşteptăm ca următoarea maşină, următoarea casă sau următoarea promovare să ne facă fericiţi, chiar dacă ultimele n-au făcut-o iar alţii ne tot spun că nici următoarele n-o vor face. De ce nu învăţăm să evităm astfel de greşeli la fel cum învăţăm să evităm scutecele ude? Dacă exerciţiul şi îndrumarea ne pot învăţa cum să ne ţinem pantalonii uscaţi, atunci de ce nu ne pot învăţa şi cum să ne anticipăm viitorul emoţional?

Cel mai improbabil moment

Există multe lucruri bune care vin odată cu

înaintarea în vârstă, dar nimeni nu ştie care sunt. Adormim şi ne trezim în cele mai nepotrivite momente, alimentele pe care le evităm sunt mai multe decât cele pe care le consumăm şi luăm pastile ca să ne amintim ce alte pastile avem de luat. De fapt, singurul lucru cu adevărat bun pe care-l aduce bătrâneţea este acela că oamenii care îşi mai păstrează încă podoaba capilară sunt câteodată obligaţi să se dea câţiva paşi înapoi şi să ne admire bogata experienţă. Lor li se pare că experienţa e o formă de bogăţie pentru că, presupun ei, aceasta ne permite să nu facem aceeaşi greşeală de două ori – şi câteodată aşa şi e. *Chiar* există vreo câteva lucruri pe care oamenii care sunt putred de bogaţi în experienţă pur şi simplu nu le mai repetă, iar îmbăiatul pisicii concomitent cu consumatul lichiorului de mentă îmi vine în minte ca fiind unul dintre motivele pe care aş prefera să le trec cu vederea acum. Pe de altă parte, există o mulţime de alte greşeli pe care noi, persoane foarte experimentate, se pare că le facem în mod repetat. Ne căsătorim cu persoane care aduc ciudat de mult cu cele de care am divorţat, participăm la adunări familiale anuale şi ne jurăm în fiecare an să n-o mai facem şi la anul şi ne calculăm cu grijă cheltuielile lunare ca să fim absolut siguri că suntem faliţi în toate zilele din calendar care încep cu cifra trei. Astfel de recidive ciclice par dificil de explicat. La urma urmei, n-ar trebui să învăţăm din propria experienţă? Sigur că imaginaţia îşi are defectele ei şi poate că e inevitabil să anticipăm eronat ce vom simţi în faţa unor evenimente viitoare, odată ce nu le-am mai trăit vreodată. Dar, odată ce te-ai căsătorit cu un director foarte ocupat care petrece mai multe ore la birou decât acasă, ai participat la o reuniune de familie în care mătuşile se ceartă cu unchii care se străduiesc din răsputeri să-i jignească pe veri, şi ai petrecut câteva zile de post între două salarii, ajungând să te familiarizezi cu orezul şi fasolea, oare n-ar trebui să fii în stare să-ţi imaginezi destul de corect aceste evenimente şi deci să iei măsuri ca să le eviţi în viitor?

Sigur că ar fi indicat şi aşa şi facem, dar nu atât de

des pe cât ar fi de aşteptat. Ne *străduim* să repetăm experienţele de care ne aducem aminte cu mândrie şi plăcere şi *încercăm* să evităm repetarea celor a căror evocare ne stârneşte regret şi jenă.[300] Necazul e că deseori nu ni le amintim corect. Amintirea unei experienţe ne dă un *sentiment* care seamănă foarte tare cu deschiderea unui sertar şi recuperarea unei poveşti puse la păstrare la dosar chiar în ziua în care am scris-o, dar, aşa cum am văzut în capitolele anterioare, acest sentiment este una din cele mai sofisticate iluzii de care e în stare creierul nostru. Memoria nu e un scrib conştiincios care ţine un jurnal complet al experienţelor noastre, ci un editor rafinat care selectează şi salvează elementele-cheie ale unei povestiri şi apoi le foloseşte pentru a rescrie textul de fiecare dată când vrem să-l recitim. Metoda alege-şi-pune-deoparte funcţionează de obicei destul de bine pentru că editorul are de regulă un foarte fin simţ al esenţialului. Iată de ce ne amintim cum arăta mirele când săruta mireasa, dar nu şi ce deget îşi băgase în nas fata cu florile în momentul cu pricina. Din păcate, oricât de fin i-ar fi simţul de editor, memoria mai are şi ea câteva ciudăţenii care o fac să reprezinte eronat trecutul şi, prin urmare, ne face să ne imaginăm greşit viitorul.

Puteţi, de exemplu, să *folosiţi sau nu* cuvinte din trei litere (obscene sau nu), dar nu cred că le-aţi numărat vreodată. Aşa că ia spuneţi: în limba noastră există mai multe astfel de cuvinte care să înceapă cu *e* (*e* în poziţia 1 – c1) decât cuvinte în care *e* să fie a treia literă (e[301])? Dacă sunteţi oameni ca toţi ceilalţi, aţi presupus că sunt mai multe cuvinte în care ce în poziţia 1 decât cuvinte în

---

300 D. Wirtz et al., „What to Do on Spring Break? The Role of Predicted, On-line, and Remembered Experience in Future Choice“, Psychological Science 14: 520-24 (2003); precum şi S. Bluck et al., „A Tale of Three Functions: The Self-Reported Use of Autobiographical Memory“, Social Cognition 23: 91-117 (2005).

301 F requency and Probability“, Cognitive Psychology 5: 207-32 (1973).

care e a treia literă (c3).[302] Răspunsul la întrebare l-aţi găsit probabil făcând o scurtă incursiune prin memorie („Hmmm, păi avem *cai*, *cal*, *cam*, *cap*...") şi, pentru că vă era mai uşor să vă amintiţi cuvinte cu *el* decât cu *c3*, aţi presupus că primele *sunt* cu siguranţă mai multe decât ultimele. În mod normal, aceasta ar fi o deducţie foarte corectă. La urma urmei, vă *amintiţi* mai mulţi elefanţi cu patru picioare (adică e4) decât cu şase picioare (e6) pentru că aţi *văzut* mai mulţi e4 decât e6, şi aţi văzut mai mulţi e4 decât e6, pentru că *în realitate sunt* mai mulţi e4 decât e6. Numărul real de e4 şi e6 din realitate stabileşte cât de frecvent îi întâlneşti, iar frecvenţa cu care îi întâlneşti decide cât de uşor îţi aminteşti întâlnirile respective.

Din păcate însă, deducţia care te serveşte atât de bine când e vorba de elefanţi e destul de nesatisfăcătoare în cazul cuvintelor. Într-adevăr, este mai uşor să-ţi aminteşti c7-uri decât cJ-uri, dar nu din cauză că pe primele le-ai întâlnit mai des decât pe celelalte. Ci îţi este mai uşor să-ţi aminteşti cuvintele care încep cu *e* pentru că *orice* cuvânt e mai uşor de amintit după prima literă decât după cea de a treia. Dicţionarele noastre mentale sunt organizate mai mult sau mai puţin alfabetic, la fel ca Dicţionarul Webster, şi deci ne e greu să „căutăm" un cuvânt în memorie orientându-ne după altă literă decât după prima. Fapt este că sunt mult mai multe cuvinte în care *e* este în poziţia a treia decât în poziţia întâi, dar, pentru că ultimele sunt mai uşor de amintit, de obicei oamenii răspund greşit la această întrebare. Ghicitoarea cu litera *e* funcţionează pentru că, în mod firesc (dar nu şi corect), presupunem că lucrurile care ne vin uşor în minte sunt cele pe care le întâlnim cel mai frecvent.

Ce e valabil despre elefanţi şi cuvinte e adevărat şi despre experienţe.[303] Cei mai mulţi dintre noi pot reînvia mai uşor amintiri despre mersul pe bicicletă decât despre

---

302 A. Tversky şi D. Kahneman, „Availability: A Heuristic for Judgment

303 LJ. Sanna şi N. Schwarz, „Integrating Temporal Biases: The Interplay of Focal Thoughts and Accessibility Experiences", Psychological Science 15: 474-81(2004).

mersul călare pe un *iac*, deci tragem în mod corect concluzia că în trecut am mers pe mai multe biciclete decât *iaci*. Impecabilă logică – dacă n-ar fi faptul că frecvenţa experienţei nu este singurul factor care determină uşurinţa cu care îl rememorăm. De fapt, experienţele mai puţin frecvente sau *neobişnuite* sunt deseori printre cele mai memorabile, din care cauză majoritatea americanilor ştiu cu precizie unde se aflau în dimineaţa zilei de 11 septembrie 2001, dar nu şi în dimineaţa lui 10 septembrie.[304] Faptul că experienţele puţin frecvente ne vin atât de uşor în memorie ne poate conduce la câteva concluzii bizare. Una dintre acestea este că, de exemplu, cea mai mare parte din viaţa mea de adult am avut impresia clară că am tendinţa să mă aşez la coada care înaintează cel mai încet din magazin şi că, ori de câte ori mă satur de aşteptat la coada teamai lungă şi mă mut la alta, cea de la care am plecat începe să se mişte mai repede decât cea la care m-am mutat.[305] Acum, dacă aşa ceva ar fi adevărat – adică dacă aş avea o karmă proastă, ghinion permanent sau altă formă metafizică de rău care făcea fiecare coadă la care mă aşezam să înainteze mai încet – atunci ar trebui să existe cineva pe lumea asta care să creadă că posedă vreo formă metafizică de bine, care să facă în aşa fel ca orice coadă la care se aşază să meargă mai repede. La urma urmei, nu se poate ca *toată lumea* să se aşeze numai la cozi leneşe, nu? Şi totuşi, nicio persoană din cele pe care le cunosc *eu* nu simte că are puterea să impulsioneze coada prin simpla ei intrare în rând. Dimpotrivă, aproape toţi cei pe care-i ştiu par să creadă

304 R. Brown şi J. Kulik, „Flashbulb Memories“, Cognition 5: 73-99 (1977); precum şi R H. Blaney, „Affect and Memory: A Review“, Psychological Bulletin 99: 229-46 (1986).

305 D.T. Miller şi B.R. Taylor: „Counterfactual Thought, Regret and Superstition: How to Avoid Kicking Yourself4, în What Might Have Been: The Social Psychology of Counterfactual Thinking, ed. N. J. Roese şi J.M. Olson (Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1995), 305-31; şi J. Kruger, D. Wirtz şi D.T Miller, „Counterfactual Thinking and the First Instinct Fallacy44, Journal of Personality and Social Psychology 88: 725-35 (2005).

că, la fel ca mine, sunt atraşi inexorabil către coada cea mai lentă dintre toate cozile posibile şi că încercările lor sporadice de a-şi întoarce soarta nu fac decât să încetinească rândurile în carţ intră şi să le accelereze pe cele pe care le părăsesc. De ce credem oare cu toţii acest lucru?

Pentru că statul la o coadă care înaintează rapid sau chiar moderat este o experienţă atât de comună, încât mintea ne amorţeşte şi n-o observăm sau nu ne-o amintim. Stăm pur şi simplu acolo, plictisiţi, cu ochii pe ziare de scandal, zgâindu-ne la baloanele de ciocolată şi întrebându-ne ce idiot o fi hotărât că bateriile de dimensiuni diferite trebuie etichetate cu indici A şi nu cu cuvinte precum *mare*, *mediu* şi *mic*, pe care să ni le putem şi noi aminti. În acest răstimp, rareori ni se întâmplă să ne întoarcem către tovarăşii de coadă ca să le spunem: „Aţi observat cât de *normal* înaintează coada asta? Zău aşa, e aşa de al naibii de obişnuită, că trebuie pur şi simplu să mi-o notez ca să-i pot încânta şi pe alţii când le-oi povesti mai târziu”. Nu, experienţele de stat la coadă pe care ni le *amintim* sunt cele în care tipul cu pălăria roşu aprins care era la început în spatele nostru înainte să plece la cealaltă coadă, a reuşit să plece din magazin şi să intre în maşină înainte ca noi să fi ajuns măcar la casă, şi asta din cauză că matroana aia bovină dinaintea noastră îşi flutura tichetele pe sub nasul casieriţei şi se contrazicea în legătură cu adevăratul sens al sintagmei „*dată de* expirarcăcest lucru nu se întâmplă chiar aşa de des, dar, din cauză că e atât de memorabil, tindem să credem că e frecvent.

Faptul că experienţa *cea mai puţin probabilă* se dovedeşte deseori a fi *cea mai probabilă amintire* ne poate devasta capacitatea de a prevedea experienţele viitoare.[306] într-un studiu, navetiştii care aşteptau pe un peron de metrou au fost invitaţi să-şi închipuie cum s-ar simţi dacă

306 R. Buehler şi C. McFarland, „Intensity Bias in Affective Forecasting: The Role of Temporal Focus“, Personality and Social Psychology Bulletin 27: 1480-93 (2001).

ar pierde trenul în ziua cu pricina.[307] înainte de a face o astfel de predicţie, unora dintre ei (grupul cu o amintire oarecare) li s-a cerut să-şi aducă aminte şi să descrie „o ocazie în care aţi pierdut trenul”. Altora (grupul cu cele mai dramatice amintiri) li s-a cerut să-şi aducă aminte şi să descrie „*cea mai dramatică* ocazie în care aţi pierdut trenul”. Rezultatele au evidenţiat că navetiştii din primul grup îşi aduceau aminte de un episod care era literalmente la fel de dramatic ca şi cel rememorat de navetiştii din grupul cu cele mai neplăcute amintiri. Cu alte cuvinte, când se gândeau la pierdutul trenului, în mintea lor tindeau să reînvie episoadele cele mai neplăcute şi frustrante („Auzeam că vine trenul şi am început să fug ca să-l prind, dar m-am împiedicat pe scări şi l-am răsturnat pe tipul care vindea umbrele şi, ca urmare, am întârziat jumătate de oră la interviul pentru slujba la care candidam şi, până am ajuns eu, angajaseră deja pe cineva”). Cele mai multe exemple de pierdere a trenului sunt obişnuite şi uşor de uitat, deci, când ne gândim la un astfel de episod, tindem să ni le amintim pe cele extraordinare.

Ce au toate astea de-a face cu prezicerea viitorului nostru emoţional? Cuvintele c1 ne vin repede în minte din cauza organizării dicţionarelor noastre mentale şi nu pentru că sunt comune, iar amintirile legate de cozile lente de la casă ne răsar imediat în minte pentru că suntem foarte atenţi când n-avem încotro şi trebuie să le suportăm, şi nu pentru că ar fi obişnuite. Dar pentru că nu ne dăm seama de motivele *reale* ale uşurinţei cu care ne vin aceste amintiri, conchidem în mod greşit că sunt mai comune decât în realitate. Tot aşa, întâmplările dramatice, cum ar fi pierderea unui tren, ne vin rapid în minte nu pentru că sunt obişnuite, ci *din contră*. Dar, pentru că nu ne dăm seama de cauzele reale din care astfel de episoade groaznice ne răsar imediat în minte, tragem concluzia greşită că sunt mai obişnuite decât sunt ele cu adevărat. Şi

307 C.K. Morewedge, D.T. Gilbert şi T.D. Wilson, „The Least Likely of Times: How Memory for Past Events Biases the Prediction of Future Events“, Psychological Science 16: 626-30 (2005).

chiar aşa, când li s-a cerut să *anticipeze* ce-ar simţi dacă ar pierde trenul în *ziua studiului*, ei s-au aşteptat în mod greşit ca experienţa să fie mult mai neplăcută şi frustrantă decât ar fi fost probabil.

Această tendinţă de a ne aduce aminte şi de a ne baza pe întâmplările neobişnuite este unul dintre motivele pentru care ne repetăm atât de des greşelile. Când ne gândim la vacanţa de familie de anul trecut, nu alegem un eşantion corect şi reprezentativ de episoade din turul de două săptămâni făcut în Idaho. În schimb, amintirea care ne răsare cel mai firesc şi rapid în faţa ochilor este prima după-amiază de sâmbătă când am fost călare cu copiii, când căluţii de rasă Polominos ne-au dus până pe creastă, şi ne-am trezit privind spre o vale magnifică, în care râul şerpuia spre orizont ca o panglică strălucitoare în timp ce soarele se juca pe luciul lui. Aerul era proaspăt, iar pădurile tăcute. Dintr-odată, copiii au rămas tăcuţi şi neclintiţi, fiecare pe calul lui, iar cineva a şoptit „Oooh”, ne-am zâmbit unii altora, iar momentul ni s-a cristalizat pentru totdeauna ca punctul culminant al vacanţei. Iată de ce te gândeşti imediat la el. Dar dacă ne bazăm pe această amintire când ne facem planul pentru vacanţa următoare, trecând cu vederea faptul că restul excursiei ne-a dezamăgit în general, riscăm să ne găsim şi anul următor în acelaşi camping aglomerat, mâncând aceleaşi sandvişuri vechi, suferind muşcăturile aceloraşi furnici urâcioase şi întrebându-ne cum am reuşit să învăţăm atât de puţin din excursia anterioară. Pentru că avem tendinţa să ne amintim cele mai bune şi cele mai rele momente în loc să ne gândim la cele mai probabile, bogăţia experienţei pe care o admiră tinerii nu este întotdeauna profitabilă.

Totu-i bine

M-am certat de curând cu nevasta mea, care pretindea că-mi place filmul *Lista lui Schindler*. Să lămurim un pic lucrurile: ea nu susţinea că filmul mi-*ar* plăcea sau că *ar trebui* să-mi placă. Ea o ţinea una şi bună că filmul, văzut împreună în 1993, *chiar* îmi place. Mi s-a părut că lucru mai incorect decât ăsta nici că se poate.

Multe sunt privinţele în care nu prea reuşesc eu să am dreptate, dar singurul la care îmi rezerv acest drept este acela de a şti ce-mi place şi ce nu. Şi, aşa cum o tot repet de zece ani încoace oricui are răbdare să mă asculte, mie nu-mi place *Lista lui Schindler*. Nevastă-mea susţine însă că mă înşel, şi, ca om de ştiinţă, simt că am o obligaţie morală să testez fiecare ipoteză care mă pune în situaţia de a consuma floricele de porumb. Aşa că am închiriat caseta, am mai văzut o dată filmul iar rezultatul experimentului a demonstrat, fără putinţă de tăgadă, cine avea dreptate: noi. Ea avea dreptate pentru că, într-adevăr, fusesem complet absorbit de film în primele 200 de minute, iar eu, pentru că la sfârşit s-a întâmplat ceva groaznic. În loc să mă lase cu concluzia poveştii, regizorul Steven Spielberg a adăugat o scenă finală în care persoanele reale pe care se bazaseră personajele au fost aduse pe ecran, ca să-l omagieze pe eroul filmului. Scena mi s-a părut atât de deranjantă, atât de insipidă, atât de complet inutilă, încât chiar i-am spus soţiei „Ei, mai dă-o-ncolo!”, exact ceea ce se pare că spusesem cu voce tare în auzul întregii audienţe din 1993. Primele 98 de procente din film erau scânteietoare, iar ultimele două erau stupide şi-mi aminteam că nu-mi plăcuse filmul din cauză că (din punctul meu de vedere) nu se încheiase aşa cum trebuie. Singurul lucru ciudat legat de această amintire este acela că, la o mulţime de filme a căror strălucire era mult sub 98%, am rezistat până la sfârşit şi-mi aduc aminte că unele dintre ele chiar mi-au plăcut. Diferenţa este că, în filmele respective, părţile proaste se aflau la început, sau la mijloc, sau în altă parte şi nu chiar la sfârşit. Aşa că de ce-mi plac filmele mediocre cu final superb mai mult decât filmele aproape perfecte care se încheie prost? La urma urmei, nu mă bucur eu de mai multe minute de implicare intensă şi satisfăcătoare în filmul aproape perfect decât în cel mediocru?

Da, dar se pare că nu asta contează. După cum am văzut, memoria nu depozitează o peliculă de lungimea unui film artistic din experienţa noastră, ci un rezumat

particular, iar printre idiosincraziile memoriei se găseşte şi obsesia acesteia pentru scenele finale.[308] Fie că auzim o serie de sunete, citim un şir de litere, vedem o succesiune de imagini, mirosim o gamă de arome, întâlnim diferiţi oameni, dăm dovada unei pronunţate tendinţe de rememorare a elementelor de la sfârşitul seriei, pe care ni le amintim mult mai bine decât pe cele de la început sau de la mijloc.[309] Ca atare, când privim înapoi la seria întreagă, impresia ne este puternic influenţată de elementul final.[310] Această tendinţă este cu precădere resimţită mai acut atunci când privim retrospectiv asupra experienţelor de plăcere şi suferinţă. De exenplu, voluntarilor dintr-un studiu li s-a cerut să-şi scufunde mâinile în apă rece ca gheaţa (un test obişnuit de laborator, destul de dureros, dar nevătămător), raportându-şi în fiecare moment disconfortul resimţit, pe o scară electronică.11 Fiecare voluntar a fost supus atât unui test scurt, cât şi unuia mai lung. În testul scurt, voluntarii şi-au ţinut mâinile într-o baie de apă la o temperatură de 14°C, timp de 60 de secunde. În testul lung, participanţii şi-au ţinut mâinile în apă timp de 90 de secunde, la o temperatură de 14°C, în primele 60 de secunde şi apoi uşor mai caldă, la o temperatură de 15°C în cele 30 de secunde rămase. Aşa că testul scurt a constat

308 B.L. Fredrickson şi D. Kahneman, „Duration Neglect in Retrospective Evaluations of Affective Episodes“, Journal of Personality and Social Psychology 65: 45-55 (1993); precum şi D. Ariely şi Z. Carmon, „Summary Assessment of Experiences: The Whole Is Different from the Sum of Its Parts“, în Time and Decision, ed. G. Loewenstein, D. Read şi R.F. Baumeister (New York: Russell Sage Foundation, 2003), 323-49.

309 W.M. Lepley, „Retention as a Function of Serial Position“, Psychological Bulletin 32: 730 (1935); B.B. Murdock, „The Serial Position Effect of Free Recall“, Journal of Experimental Psychology 64: 482-88 (1962); precum şi T.L. White şi M. Treisman „A Comparison of the Encoding of Content and Order in Olfactory Memory and in Memory for Visually Presented Verbal Materials“, British Journal of Psychology 88:459-72 (1997).

310, 0N.H. Anderson, „Serial Position Curves in Impression Formation“, Journal of Experimental Psychology 97: 8-12 (1973).

din 60 de secunde de îngheţ, iar cel lung din *aceleaşi 60 de secunde de îngheţ* plus *30 de secunde de răceală*. Care test a fost mai dureros?

Păi, acuma depinde de ce înţelegem prin *dureros*. Testul lung a cuprins în mod clar un număr mai mare de momente dureroase şi într-adevăr, raportările din moment în moment ale participanţilor au arătat un disconfort egal în primele 60 de secunde în amândouă testele, dar mult mai mare în următoarele 30 de secunde de ţinut mâinile în apă (în testul lung) decât afară (ca în testul scurt). Pe de altă parte, când li s-a cerut ulterior să-şi *rememoreze* experienţa şi să spună care test li se păruse *cu adevărat* mai dureros, au fost înclinaţi să spună că testul scurt fusese mai dureros decât cel lung. Deşi în cel lung li se cerea să reziste cu 50% mai multe secunde de contact cu apa îngheţată, finalul oarecum mai cald i-a făcut să-l evoce ca fiind cel mai puţin dureros din cele două experimente. Slăbiciunea memoriei pentru finaluri explică de ce femeile îşi amintesc naşterea ca fiind mai puţin dureroasă decât în realitate[311] şi de ce cuplurile ale căror relaţii s-au răcit îşi aduc aminte că de fapt nici n-au fost vreodată prea fericite.[312] Aşa cum spunea Shakespeare „… amurgul sau cântarea ca-mbucătura dulce de la urmă / întipărite-n noi, înfrâng uitarea”.[313]

Faptul că plăcerea produsă de o experienţă e deseori judecată după felul în care s-a încheiat ne poate împinge la alegeri curioase. De exemplu, când participanţii la studiul cu apa rece au fost întrebaţi pe care dintre cele două teste

---

311 J.J. Christensen-Szalanski „Discount Functions and the Measurement of Patients' Values: Women's Decisions During Childbirth“, Medical Decision Making 4: 47-58 (1984).

312 D. Holmberg şi J.G. Holmes, „Reconstruction of Relationship Memories: A Mental Models approach“, în Autobiographical Memory and the Validity of Retrospective Reports, ed. N. Schwarz şi N. Sudman (New York: Springer-Verlag, 1994), 267-88; şi C. McFarland şi M. Ross, „The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners“, Personality and Social Psychology Bulletin 13: 228-38 (1987).

313 William Shakespeare, King Richard //, actul 2, scena 1 (1594-96; London: Penguin Classics 1981).

ar prefera să-l repete, 69% dintre ei au optat pentru cel lung – adică *acela care presupunea 30 de secunde suplimentare de durere*. Deoarece îşi aminteau de testul lung ca fiind mai puţin dureros decât cel scurt, acela a fost cel pe care au preferat să-l repete. Raţionalitatea acestei opţiuni ar fi uşor de contestat – „plăcerea totală" a unei experienţe este la urma urmei o funcţie atât a calităţii, cât şi a cantităţii momentelor care o alcătuiesc, iar aceşti voluntari nu ţineau, în mod evident, cont de cantitate.[314] Dar tot atât de uşor e şi să aperi raţionalitatea alegerii. Dacă ne suim pe spinarea unui taur mecanic sau ne pozăm cu o frumoasă vedetă de cinema, n-o facem pentru că astfel de experienţe momentane sunt plăcute prin ele însele, ci ca să ne petrecem restul vieţii scufundaţi în amintiri fericite („Am rezistat un minut întreg"). Dacă putem petrece ore în şir bucurându-ne de amintirea unei experienţe de doar câteva secunde, şi dacă amintirile au tendinţa de a pune accent exagerat pe finaluri, atunci de ce să nu mai îndurăm oarecare durere pentru o amintire mai puţin dureroasă?[315]

Aceste poziţii sunt amândouă logice şi susţinerea oricăreia dintre ele e o dovadă de bun-simţ. Problema e însă că, mai mult decât probabil, le susţineţi pe *amândouă*. Să luăm de exemplu cazul unui studiu în care participanţii au aflat că o femeie (pe care o vom numi doamna Punctuleţ) s-a bucurat de o viaţă absolut fabuloasă până la vârsta de 60 de ani, punct în care viaţa ei a devenit, din de-a dreptul nemaipomenită, doar mulţumitoare.[316] Apoi, la vârsta de 65 de ani, a murit într-un accident de maşină. Cât de frumoasă i-a fost viaţa (descrisă în linia punctată din figura 21)? Pe o scară de nouă puncte, voluntarii au

---

314 D. Kahneman, „Objective Happiness", în Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology, ed. D. Kahneman, E. Diener şi N. Schwarz (New York: Russell Sage Foundation, 1999), 3-25.

315 Vezi „Well-Being and Time", în J.D. Velleman, The Possibility of Practical Reason (Oxford: Oxford University Press, 2000).

316 E. Diener, D. Wirtz şi S. Oishi, „End Effects of Rated Quality of Life: The James Dean Effect", Psychological Science 12: 124-28 (2001).

spus că viaţa ei întrunea 5, 7 puncte. Unui al doilea grup de voluntari i s-a relatat despre o altă femeie (s-o numim doamna Tot) care a avut o viaţă absolut remarcabilă până la vârsta de 60 de ani, când a murit într-un accident de automobil. Cât de frumoasă i-a fost viaţa (descrisă în linia continuă din figura 21)? Voluntarii au fost de părere că vieţii doamnei Tot i se cuveneau 6, 5 puncte. Se pare deci că aceşti voluntari preferau o viaţă extraordinară (ca a d-nei Tot) unei vieţi la fel de nemaipomenite, la care se adăugaseră câţiva ani mulţumitori (viaţa d-nei Punctuleţ). Dacă vă gândiţi un pic, o să vă daţi seama că este exact modul de gândire al voluntarilor din studiul cu apa rece. Viaţa d-nei Punctuleţ conţinea o cantitate mai mare de „plăcere totală" decât cea a d-nei Tot, a cărei viaţă se sfârşise mai bine decât cea a d-nei Punctuleţ, iar voluntarii erau în mod evident mai preocupaţi de calitatea finalului vieţii decât de cantitatea totală de plăcere pe care o conţinea. Dar mai staţi o clipă. Unui al treilea grup de voluntari i s-a cerut să pună faţă în faţă cele două vieţi şi să le compare (cum puteţi face şi voi uitându-vă dedesubtul figurii 21), iar ei n-au manifestat nicio astfel de preferinţă. Odată ce diferenţa de cantitate dintre cele două vieţi a fost scoasă la iveală, când li s-a cerut să le judece simultan, voluntarii nu au mai fost aşa de siguri că preferă să trăiască într-un ritm rapid, să moară tineri şi să lase în urmă un cadavru fericit. Se pare că finalul unei experienţe e considerat mai important decât cantitatea totală de plăcere pe care ne-o provoacă – până în momentul în care ne gândim la acest lucru.

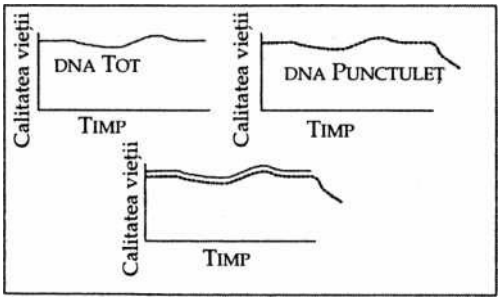


Figura 21. La o judecată separată, contează forma

curbelor. Dar, în cazul unei comparaţii directe, lungimea curbelor este cea care contează.

Cum nu eram

Dacă vă aflaţi în pielea unui american major în seara de 8 noiembrie 1988, atunci vă aflaţi probabil acasă, urmărind rezultatele competiţiei prezidenţiale dintre Michael Dukakis şi George Bush. Când vă aduceţi aminte de alegerile acelea, s-ar putea să vă ducă gândul la scandalosul anunţ al lui Willie Horton, sau la expresia „membru oficial al ACLU*" sau la replica muşcătoare a lui Lloyd Bentsen către Dan Quayle: „Domnule senator, dumneavoastră nu sunteţi Jack Kennedy". Vă aduceţi cu siguranţă aminte că, după numărătoarea tuturor voturilor, americanii au decis să nu trimită un liberal de Massachusetts la Casa Albă. Deşi a pierdut alegerile, Dukakis a câştigat totuşi în câteva din statele mai liberale şi, pentru că tot vorbim despre memorie, aş vrea să vă cer să v-o folosiţi chiar acum. Închideţi o clipă ochii şi încercaţi să vă amintiţi exact ce aţi simţit când prezentatorul de ştiri a anunţat că Dukakis a câştigat alegerile în statul California – aţi fost dezamăgit sau încântat? Aţi început să ţopăiţi sau aţi clătinat din cap? Aţi plâns de bucurie sau de regret? Aţi exclamat „Slavă Domnului că există Coasta de Vest!" sau „La ce altceva te poţi aştepta de la fructe şi nuci?" Dacă faceţi parte din populaţia de la capătul liberal al spectrului politic, atunci probabil că vă amintiţi că aţi fost fericiţi când s-a anunţat California, iar dacă vă faceţi veacul spre capătul conservator, se poate să vă amintiţi că n-aţi fost tocmai bucuroşi. Şi dacă vă amintiţi aşa ceva, atunci, dragii mei prieteni şi concetăţeni, mă aflu acum în faţa dumneavoastră ca să vă anunţ că memoria vă înşală. Pentru că, în 1988, californienii au votat pentru George Herbert Walker Bush.

De ce un truc atât de ieftin e aşa uşor de realizat? Pentru că memoria este un proces de reconstrucţie care utilizează fiecare informaţie pe care o are la dispoziţie ca să construiască imagini mentale ce ne vin cu uşurinţă în minte când ne

ACLU – American Civil Liberties Union (n.tr.).

angajăm în actul rememorării. O astfel de informaţie este faptul că statul California este statul de orientare liberală care ne-a cadorisit cu Meditaţia Transcendentală, cerealele cu fructe, rockul psihedelic, Guvernatorul Moonbeam şi cu Debbie Does Dallas. Aşa că e logic ca Michael Dukakis – ca şi Bill Clinton, Al Gore şi John Kerry – să fi câştigat detaşat în acest stat. Dar, înainte de a începe să voteze cu Bill Clinton, Al Gore şi John Kerry, californienii au votat de câte ori au putut cu Gerald Ford, Ronald Reagan şi Richard Nixon. Dacă nu eşti expert în ştiinţe politice, consumator dependent de CNN sau californian cu tradiţie, probabil că nu ţi-ai amintit amănuntul acesta de istorie politică. Ai făcut în schimb o deducţie şi anume că, statul California fiind liberal iar Dukakis fiind propus de liberali, atunci californienii trebuie să fi votat pentru el. Aşa cum, pentru a formula ipoteze despre trecut („Caucazienii au pătruns în Lumea Nouă cu 2000 de ani înainte de fi înlocuiţi de mongoloizi"), antropologii folosesc atât faptele (un craniu de 1300 de ani găsit lângă New Mexico este lung şi îngust) cât şi teoriile („craniile lungi şi înguste indică descendenţa europeană"), tot aşa şi creierul nostru foloseşte un fapt („Dukakis era liberal") şi o teorie („Californienii sunt liberali") ca să facă o presupunere asupra unui eveniment trecut („Locuitorii statului California au votat pentru Dukakis"). Din păcate însă, din cauză că teoria era greşită, şi răspunsul a fost greşit.

Creierul nostru foloseşte fapte şi teorii ca să formuleze ipoteze referitoare la evenimente din trecut şi tot aşa procedează şi când trebuie să facă presupuneri despre sentimente trecute.[317] Pentru că sentimentele nu lasă în urmă acelaşi gen de date ca şi alegerile prezidenţiale şi civilizaţiile antice, ca să construiască amintiri despre ce-am simţit odată, creierul nostru trebuie să se sprijine chiar şi mai mult pe teorii. Când teoriile respective sunt greşite, o sfârşim cu amintiri eronate ale propriilor emoţii. Să ne gândim, de pildă, la felul în care

317* Debbie Does Dallas – cunoscut film pornografic din 1978 (n. tr.).

teoriile – să spunem cele despre apartenenţa la un anume sex – ne pot influenţa rememorarea unor evenimente trecute. Cei mai mulţi dintre noi cred că bărbaţii sunt mai puţin înclinaţi spre emoţii decât femeile („Ea a plâns, el nu”), că bărbaţii şi femeile au reacţii emoţionale diferite la aceleaşi evenimente („El era supărat, ea mâhnită”) şi că femeile sunt în mod deosebit înclinate spre emoţii negative în anumite momente ale ciclului menstrual („E cam iritabilă azi, înţelegi ce vreau să spun”). După cum se dovedeşte, există puţine probe care să susţină oricare dintre concepţiile acestea, dar nu asta vrem să demonstrăm, ci faptul că astfel de concepţii sunt teorii care ne pot influenţa modul de rememorare a propriilor emoţii. Să vedem:

Într-un studiu în care voluntarilor, bărbaţi şi femei, li s-a cerut să-şi amintească sentimentele avute cu câteva luni înainte, aceştia şi-au amintit emoţii la fel de intense.[318] Unui alt grup de voluntari i s-a solicitat să-şi rememoreze sentimentele avute cu o lună înainte, dar, înainte de a face acest lucru, i s-a cerut să ţină cont un pic şi de gen. Când li s-a sugerat acest lucru, participantele la studiu şi-au amintit că au avut sentimente mai intense iar bărbaţii, sentimente mai puţin intense.

În cadrul altui studiu, voluntarii bărbaţi şi femei au alcătuit echipe şi au jucat un joc împotriva unei echipe adverse.[319] Unii şi-au raportat imediat emoţiile din timpul jocului, iar alţii le-au raportat după o săptămână. La finalul meciului, n-a existat nicio diferenţă între emoţiile raportate de bărbaţi şi cele raportate de femei, dar, la o săptămână distanţă, participantele şi-au amintit emoţii mai stereotip feminine (precum simpatie şi vină) iar bărbaţii

---

318 M.D. Robinson şi G.L. Clore, „Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes“, Journal of Personality and Social Psychology 83: 198-215 (2002).

319 M.D. Robinson, J.T. Johnson şi S.A. Shields, „The Gender Heurristic and the Database: Factors Affecting the Perception of Gender-Related Differences in the Experience and Display of Emotion“, Basic and Applied Social Psychology 20: 206-19 (1998).

emoţii stereotip masculine (furie şi mândrie).

În alt studiu, participantelor li s-a cerut să ţină un jurnal şi să îşi măsoare zilnic emoţiile timp de patru până la şase săptămâni.[320] Din măsurătorile respective, a rezultat că emoţiile femeilor nu variau în funcţie de faza ciclului menstrual. Totuşi, când ulterior li s-a cerut să-şi recitească însemnările dintr-o anumită zi şi să-şi aducă aminte ce simţiseră, în zilele de ciclu şi-au amintit emoţii mai înclinat negative.

Se pare că teoriile noastre despre ce simt *în general* cei de acelaşi sex cu noi ne pot influenţa amintirea emoţiilor pe care le-am avut în realitate. Genul nu e decât una dintre multele explicaţii care au această putere de a ne altera amintirile. Iată exemplul culturii asiatice, care nu pune acelaşi accent pe importanţa fericirii personale ca şi cultura europeană şi, prin urmare, americanii de origine asiatică sunt în general încredinţaţi că sunt mai puţin fericiţi decât concetăţenii lor de origine europeană. Timp de o săptămână, voluntarii participanţi la un studiu au purtat cu ei peste tot laptopuri, şi şi-au înregistrat emoţiile la intervale oarecare de pe parcursul zilei ori de câte ori computerul emitea un semnal de avertisment.[321] Cele raportate au relevat că voluntarii americani de origine asiatică erau uşor mai fericiţi decât cei de origine europeană.

Cerându-li-se însă să *rememoreze* ce au simţit în săptămâna respectivă, voluntarii de origine asiatică au afirmat că fuseseră mai puţin, şi nu mai fericiţi. Folosind o metodologie similară, un alt studiu a avut drept participanţi voluntari americani de origine hispanică şi europeană, aceştia afirmând cu toţii într-o săptămână anume că se simt cam la fel, primii amintindu-şi însă că au

---

320 C. McFarland, M. Ross şi N. Decourville, „Women's Theories of Menstruation and Biases in Recall of Menstrual Symptoms", Journal of Personality and Social Psychology 57: 522-31 (1981).

321 S. Oishi, „The Experiencing and Remembering of Well-Being: A Cross Cultural Analysis", Personality and Social Psychology Bulletin 28: 1398-1406(2002).

fost mai fericiţi decât ceilalţi.[322] Nu toate teoriile implică astfel de trăsături personale intrinseci precum apartenenţa la un anume sex sau cultură. Care studenţi vor obţine de exemplu note mai bune la un examen – cei care sunt preocupaţi de note sau cei cărora nu le pasă? Pot să vă spun teoria mea de profesor universitar: studenţii preocupaţi serios de propria performanţă sunt înclinaţi să studieze mai mult şi deci să ia note mai mari decât colegii lor de tip lasă-mă-să-te-las. Studenţii au şi ei aceeaşi teorie, se pare, pentru că studiile arată că, atunci când se descurcă bine la examene, îşi amintesc că au avut mai multe emoţii înainte de examen decât în realitate, iar când o dau în bară, îşi aduc aminte că emoţiile au fost mai puţin intense decât fuseseră de fapt.[323]

Noi credem că emoţiile pe care le-am avut în realitate au fost exact aşa cum ni le amintim. Problema cu această eroare de retrospecţie constă în faptul că ne poate împiedica să ne descoperim erorile de previziune. Să ne oprim asupra cazului alegerilor prezidenţiale din America anului 2000. Alegătorii s-au dus la vot în dimineaţa zilei de 7 noiembrie 2000, ca să decidă care va fi cel de al 43-lea preşedinte al Statelor Unite – George Bush sau Al Gore; repede s-a dovedit însă că poziţiile celor doi în competiţie erau atât de apropiate, încât era nevoie de săptămâni întregi ca să se afle rezultatul. A doua zi, pe 8 noiembrie, cercetătorii au invitat nişte alegători să anticipeze cât vor fi de fericiţi în momentul în care se vor anunţa rezultatele alegerilor, în favoarea sau împotriva candidatului favorit. La data de 13 decembrie, Al Gore a cedat în faţa lui George Bush, şi a doua zi, pe 14 decembrie, cercetătorii au măsurat gradul real de satisfacţie al alegătorilor incluşi în

322 C.N. Scollon et al., „Emotions Across Cultures and Methods “Journal of Cross-Cultural Psychology 35: 304-26 (2004).

323 M.A. Safer, L.J. Levine şi A.L. Drapalski, „Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge“, Personality and Social Psychology Bulletin 28: 1495-1507 (2002); precum şi S.A. Dewhurst şi M.A. Marlborough, »Memory Bias in the Recall of Pre-exam Anxiety: The Influence of Self-Enhancement“, Applied Cognitive Psychology 17: 695-702 (2003).

studiu. După patru luni, în aprilie 2001, cei care desfăşurau studiul i-au contactat din nou pe respectivii alegători şi le-au cerut să-şi aducă aminte ce-au simţit la data de 14 decembrie. Aşa cum arată şi figura 22, studiul a scos în evidenţă trei lucruri.

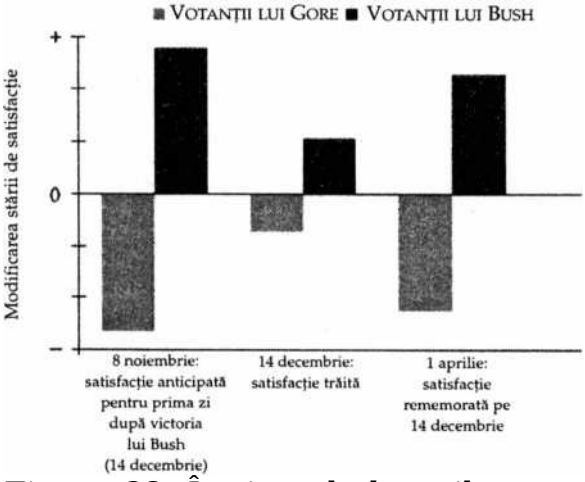

■ Votanții lui Gore ■ Votanții lui Bush
Modificarea stării de satisfacție
+
0
−
8 noiembrie: satisfacție anticipată pentru prima zi după victoria lui Bush (14 decembrie)
14 decembrie: satisfacție trăită
1 aprilie: satisfacție rememorată pe 14 decembrie

Figura 22. În timpul alegerilor prezidenţiale din SUA desfăşurate în anul 2000, votanţii s-au aşteptat ca decizia Curţii Supreme să le influenţeze puternic sentimentul de satisfacţie la o zi după anunţarea deciziei («*coloanele din stânga*). După câteva luni, şi-au amintit că aşa şi fusese (<*coloanele din dreaptă*). În realitate însă, decizia a avut un impact mai redus asupra satisfacţiei lor decât anticipaseră sau îşi amintiseră (<*coloanele din mijloc*).

Mai întâi, în prima zi de după alegeri, anticipând ce-ar simţi în cazul în care George Bush ar fi fost declarat câştigător, susţinătorii lui Gore se aşteptau să fie distruşi, iar cei care-l preferau pe Bush să fie în al nouălea cer. În al doilea rând, în momentul în care a fost în sfârşit declarat câştigătorul, alegătorii pro Gore au fost mai puţin distruşi, iar cei pro Bush mai puţin în al nouălea cer decât se aşteptaseră (tendinţă pe care aţi observat-o din alte capitole). Dar al treilea şi cel mai important lucru relevat a fost acela că, la câteva luni după încheierea alegerilor, amândouă grupurile de alegători şi-au amintit că s-au simţit *exact cam se aşteptaseră* şi nu cum se simţiseră *de*

fapt. Se pare că previziunea şi privirea retrospectivă pot fi în perfect acord, în ciuda faptului că niciuna dintre ele nu descrie cu acurateţe ce simţim în realitate.[324] Teoriile care ne determină să anticipăm că un eveniment ne va face fericiţi („Dacă o să câştige Bush, o să fiu în al nouălea cer") ne fac să ne amintim că aşa a şi fost („Când a câştigat Bush, am fost în al nouălea cer"), eliminând astfel dovada propriei lipse de acurateţe. Din cauza aceasta, ne este neobişnuit de greu să ne dăm seama că predicţiile pe care le facem sunt greşite. Supraestimăm ce fericiţi vom fi de ziua noastră[325], subestimăm ce fericiţi vom fi luni dimineaţă[326] şi repetăm la nesfârşit aceste predicţii cotidiene dar eronate, în ciuda infirmării lor regulate. Incapacitatea noastră de a ne aduce aminte ce anume am simţit cu adevărat este unul dintre motivele pentru care bogata noastră experienţă se dovedeşte atât de des a fi, de fapt, o lipsă de bogăţie.

Tot înainte

Când li se cere să spună care este singurul obiect din casă pe care ar încerca să îl salveze primul în caz de incendiu, răspunsul cel mai frecvent (spre mâhnirea câinelui familiei) pe care-l dau oamenii este „Albumul cu fotografii". Nu numai că ne preţuim nemăsurat amintirile, ci noi înşine *suntem* propriile amintiri. Şi totuşi, după cum reiese din cercetări, memoria seamănă mai puţin cu o galerie de fotografii şi mai mult cu o colecţie de tablouri impresioniste realizate de un artist care îşi arogă o mare libertate faţă de propriul subiect. Cu cât este mai ambiguu subiectul, cu atât mai multe licenţe îşi permite artistul, şi puţine sunt subiectele mai ambigui decât experienţa

324 T.R. Mitchell et al., „Temporal Adjustments in the Evaluation of Events; The 'Rosy View'", Journal of Experimental Social Psychology 33: 421-48 (1997). -

325 T.D. Wilson et al. „Preferences as Expectation-Driven Inferences: Effects of Affective Expectations on Affective Experience", Journal of Personality and Social Psychology 56: 519-30 (1989).

326 A.A. Stone et al., „Prospective and Cross-Sectional Mood Reports Offer No Evidence of a 'Blue Monday' Phenomenon", Journal of Personality and Social Psychology 49: 129-34 (1985).

emoţională. Amintirea episoadelor emoţionale este excesiv de influenţată de circumstanţe neobişnuite, de finaluri şi de teorii referitoare la ce *trebuie* să fi simţit atunci, toate compromiţându-ne grav capacitatea de a învăţa din experienţă. Se pare că exerciţiul nu e întotdeauna mama învăţăturii. Dar, dacă vă gândiţi la tot ce-am vorbit despre cum se face corect la oliţă, o să vă amintiţi că exerciţiul nu este decât una dintre modalităţile prin care învăţăm. Dacă exerciţiul nu ne pune la punct aşa cum trebuie, atunci ce-ar fi să încercăm cu îndrumarea?

CAPITOLUL".

Analiză prezumtivă asupra viitorului

„Dăscălit de vreme, E, fără doar şi poate, înţelept". Shakespeare, *Troilus şi Cressida* în filmul *Omul care ştia prea multe* realizat în 1956 de către Alfred Hitchcock, Doris Day cânta un vals al cărui vers final suna cam aşa:

Când eram copil de şcoală.

Mi-am întrebat învăţătoarea „Ce să mă fac eu oare?

Pictor, cântăreţ?"

Iar înţeleaptă mea învăţătoare mi-a răspuns aşa:

„Que sera, sera. *Ce va fi, va fi*.

Viitorul e de nepătruns. Que sera, sera[327]

N-am de gând acuma să mă iau la harţă cu autorul versurilor şi cu Doris Day, care nu mi-a lăsat decât amintiri plăcute, dar fapt este că răspunsul *nu* a fost extraordinar de înţelept. Ca învăţător, când un copil te roagă să-l sfătuieşti ce să facă în viaţă, s-ar cuveni să fii în stare să-i oferi mai mult decât un clişeu muzical. *Bineînţeles* că viitorul este greu de pătruns. Dar, oricum, într-acolo ne îndreptăm cu toţii şi, oricât ar fi de greu de vizualizat, trebuie luate *anumite* decizii în ce priveşte viitorul spre care să ţinteşti şi cel pe care să-l eviţi. Dacă suntem

---

327 J. Livingston şi R. Evans, „Whatever Will Be, Will Be (Que Sera, Sera)" (1955). Extras din piesa muzicală Ce va fi, va fi (Whatever Will Be, Will Be – Que Sera, Sera), muzică şi text de Jay Livingstone şi Ray Evans. Copyright© 1955, Jay Livingstone Music, Inc. şi Angelo Music. Copyright reînnoit. Reprodus cu permisiunea Jay Livingstone Music, Inc. şi Universal MusicPublishing Group.

predispuşi spre greşeli când încercăm să ne imaginăm viitorul, atunci cum ar trebui să procedăm ca să hotărâm ce să facem?

Şi un copil ştie răspunsul la această întrebare: întreab-o pe doamna învăţătoare. Unul dintre avantajele faptului că suntem animale sociale şi vorbitoare este şi acela că putem exploata experienţa celorlalţi fără să încercăm neapărat să le aflăm singuri pe toate. Timp de milioane de ani, fiinţele umane şi-au învins ignoranţa împărţindu-şi între ele truda descoperirii şi apoi comunicându-şi unele altora descoperirile, ceea ce explică de ce băiatul care împarte ziarele în Pittsburgh ştie mai multe decât Galileo, Aristotel, Leonardo sau oricare dintre tipii ăia care erau atât de deştepţi încât nu aveau decât un singur nume. Ne folosim cu toţii din plin de această resursă. Dacă ar trebui să pui pe hârtie tot ce ştii şi, pe urmă, recitind lista, să faci un semn în dreptul lucrurilor pe care le ştii doar pentru că ţi le-a spus cineva, te-ai trezi cu o tulburătoare mişcare repetitivă pentru că aproape tot ce ştii este achiziţionat la mâna a doua. Primul om în spaţiu a fost Iuri Gagarin? *Croissant* este un cuvânt franţuzesc? China are mai mulţi locuitori decât Dakota de Nord? E adevărat că fierul trebuie bătut cât e cald? Răspunsul la aceste întrebări îl cunoaştem aproape cu toţii, deşi niciunul dintre noi nu a fost de faţă de fapt la lansarea navei *Vostok* /, n-a supervizat personal evoluţia limbajului, nu i-a numărat pe degete pe toţi locuitorii din Beijing şi Bismarck, şi nici nu a făcut un studiu complet aleator, dublu-orb, al bătutului fierului. Ştim răspunsurile pentru că ni le-a împărtăşit cineva. Comunicarea este un gen de „observaţie indirectă”[328] care ne permite să cunoaştem lumea fără să fim vreodată nevoiţi să ne părăsim fotoliul confortabil. Cele şase miliarde de oameni aflaţi în legătură unii cu alţii, care acoperă suprafaţa planetei, reprezintă un leviathan dotat cu mai mult de 12 miliarde de ochi, şi orice vede o pereche de ochi poate fi,

328 W.V. Quine şi J.S. Ullian, The Web of Belief, ed. a doua (New York: Random House, 1978), 51.

cel puţin potenţial, aflat de tot organismul într-un interval de luni, zile, sau chiar minute.

Faptul că ne putem comunica experienţele ar trebui să ne pună la dispoziţie o soluţie simplă de rezolvare a problemei centrale de care se ocupă această carte. Într-adevăr, puterea de a ne închipui viitoarele emoţii este deficitară – dar nu-i nimic, pentru că nimeni nu e obligat să-şi închipuie cum ar fi să te căsătoreşti cu un avocat, să te muţi în Texas sau să mănânci un melc când sunt atâţia oameni care chiar au făcut aceste lucruri şi sunt bucuroşi ca să ne vorbească despre ele. Profesori, vecini, colegi, părinţi, prieteni, iubiţi, copii, unchi, veri, realizatori de reclame – fiecare dintre ei are ceva de spus despre cum ar fi să trăieşti nu în viitorul acela, ci în acesta, şi putem fi destul de siguri că unul dintre ei *chiar* a trecut prin experienţa la care noi doar ne gândim. Pentru că suntem mamiferul care arată şi spune, fiecare dintre noi are acces la informaţii referitoare la aproape orice experienţă imaginabilă – şi la multe inimaginabile. Consilierii ne informează despre cele mai bune profesii, criticii despre cele mai bune restaurante, iar prietenii despre cele mai bune agenţii de voiaj. Fiecare dintre noi e înconjurat de un pluton de binevoitori care ne pot relata din propria experienţă şi, prin asta, ne pot spune ce viitor merită să fie cel mai dorit.

Dată fiind supraabundenţa de consultanţi, guru, mentori şi rude cărora le place să-şi bage nasul peste tot, ne-am aştepta ca oamenii să se descurce destul de bine când vine vorba de luarea celor mai importante decizii din viaţă – unde să locuieşti, unde să munceşti şi cu cine să te căsătoreşti. Şi totuşi, americanul mediu se mută de mai mult de şase ori[329], îşi schimbă slujba de mai mult de zece

329 în perioada 1995-2000, jumătate din populaţia americană şi-a schimbat reşedinţa, ceea ce sugerează că americanul mediu se mută cam o dată la zece ani; B. Berkner şi C.S. Faber, Geographical Mobility, 1995 to 2000: (Washington, Biroul pentru Recensământ al SUA, 2003).

ori[330] şi nu se căsătoreşte numai o dată[331], ceea ce sugerează că majoritatea nu facem o singură opţiune proastă. Dacă umanitatea este o bibliotecă vie de informaţii referitoare la cum să faci cam tot ce poate fi făcut, atunci de ce persoanele cu permis de bibliotecă iau totuşi atâtea decizii deplorabile? Nu există decât două posibilităţi. Prima este că mare parte dintre sfaturile pe care le primim nu sunt decât sfaturi proaste pe care le acceptăm prosteşte. Cea de a doua este că o mulţime dintre sfaturile primite sunt sfaturi bune pe care le respingem prosteşte. Care din două? Ascultăm prea bine când vorbesc alţii sau nu ascultăm destul de bine? Aşa cum vom vedea, răspunsul la această întrebare este *da*.

Supramultiplicatori

Filosoful Bertrand Russel afirma odată că a crede este „cel mai nebunesc lucru pe care îl facem”[332]. Se poate, dar este şi cel mai *social* lucru pe care îl facem. După cum ne transferăm genele dându-ne osteneala să creăm oameni cu chipuri asemenea nouă, tot aşa ne transferăm şi concepţiile, într-un efort de a crea oameni ale căror minţi să gândească precum ale noastre. Aproape de fiecare dată când îi spunem cuiva ceva, încercăm să îi schimbăm modul de funcţionare a creierului – ne străduim să îi modificăm viziunea despre lume, astfel încât să se apropie mai mult de a noastră.

---

330 între 18 şi 36 de ani, individul mediu din generaţia celor născuţi după război a deţinut, în medie, zece locuri de muncă, ceea ce sugerează că
americanul mijlociu deţine cel puţin tot atâtea slujbe pe parcursul vieţii: Biroul de Statistică a Muncii, Number of Jobs Held, Labor Market Activity, and Earnings Growth Among Younger Baby Boomers: Results from More Than Two Decades of a Longitudinal Survey, Comunicat de presă al Biroului de Statistică a Muncii (Washington DC: U.S. Departamentul Muncii al SUA, 2002).

331 Biroul pentru Recensământ al SUA prevede că, în anii care vin, 10% dintre americani nu se vor căsători niciodată, 60% se vor căsători o singură dată şi 30% se vor căsători cel puţin de două ori: R.M. Kreider şi J.M. Fields, Number, Timing, and Duration of Marriages and Divorces, 1996 (Washington, DC: Biroul pentru Recensământ al SUA, 2002).

332 B. Russell, The Analysis of Mind (New York: Macmillan, 1921), 231.

Aproape fiecare afirmaţie – de la cele sublime („Dumnezeu are un plan cu tine”) până la cele banale („La semafor întorci la dreapta, mergi două mile şi-o să vezi gogoşeria Dunkin Donuts pe dreapta”) este menită să stabilească o armonie între viziunea despre lume a ascultătorului şi cea a vorbitorului. Astfel de strădanii sunt uneori însoţite de succes, alteori nu. Ce anume face deci ca o viziune să se transmită cu succes de la o minte la alta?

Principiile care explică de ce anumite gene reuşesc să se transmită mai bine decât altele pot explica şi de ce anumite concepţii se transmit cu mai mult succes în comparaţie cu altele.[333] Biologia evoluţionistă ne învaţă că, odată cu trecerea timpului, orice genă care îşi promovează propria „cale de transmitere” va fi reprezentată în populaţie în proporţii din ce în ce mai mari. Să ne imaginăm, de exemplu, că o singură genă ar fi responsabilă de dezvoltarea complexă a circuitului neural care face ca orgasmul să fie atât de plăcut. Orice persoană care posedă gena respectivă ar simţi orgasmul… ei bine, orgasmic. Pentru alta, căreia îi lipseşte gena, orgasmul se simte mai mult ca un fel de strănut – convulsii fizice scurte, zgomotoase, care nu oferă decât mărunte beneficii hedoniste. Dac-ar fi să luăm acum 50 de persoane sănătoase, fertile, care posedă gena şi alte 50 de persoane sănătoase, fertile, care nu o posedă, şi dacă i-am părăsi pe o planetă ospitalieră timp de un milion de ani sau cam aşa ceva, când ne-am întoarce am găsi probabil o populaţie de zeci de milioane de oameni, aproape toţi dintre ei posesori ai genei. De ce? Pentru că gena care ar face ca orgasmul să fie plăcut ar tinde să fie transmisă din generaţie în generaţie, pur şi simplu din cauză că oamenii care se simt bine la orgasm sunt înclinaţi să facă acel lucru care le transmite genele. Logica este atât de circulară, încât aproape nu-ţi lasă nicio cale de ieşire: genele tind să se

333 Biologul Richard Dawkins numeşte aceste concepţii meme. Vezi R.J. Dawkins, The Selfish Gene (Oxford: Oxford University Press, 1976). Vezi şi S. Blackmore, The Meme Machine (Oxford: Oxford University Press, 2000).

transmită când ne determină să facem lucrurile care transmit gene. Mai mult decât atât, chiar şi genele defectuoase – cele care ne fac să fim predispuşi la cancer sau boli cardiace – pot deveni supramultiplicatori dacă promovarea propriilor căi de transmitere compensează dezavantajele respective. Şi dacă gena care face ca orgasmul să fie o experienţă sublimă ne-ar predispune, de exemplu, şi la artrită şi carii dentare, ea tot ar putea fi din ce în ce mai puternic reprezentată, pentru că e mai probabil ca oamenii artritici şi ştirbi cărora le plac orgasmele să aibă copii, decât cei supli şi dinţoşi, cărora nu le plac.

Aceeaşi logică poate explica şi transmiterea concepţiilor. Dacă o anume concepţie are o proprietate anume care îi facilitează propria transmitere, atunci tinde să fie adoptată de un număr din ce în ce mai mare de minţi. După cum se arată, există mai multe asemenea proprietăţi care cresc şansele de transmitere a concepţiei respective, şi cea mai evidentă dintre acestea este acurateţea. Când cineva ne spune unde găsim un loc de parcare în centru sau cum se coace o prăjitură la mare altitudine, adoptăm părerea respectivă şi o trecem mai departe pentru că ne ajută, şi pe noi, şi pe prietenii noştri, să facem ceea ce dorim, să parcăm sau să facem prăjituri. Aşa cum observa un filosof, „Facultatea de a comunica nu ar putea câştiga teren în evoluţie dacă nu ar fi facultatea de a transmite concepţii adevărate”[334]. Concepţiile corecte ne dau putere, ceea ce ne face să înţelegem mai uşor de ce sunt atât de uşor transmise de la o minte la alta.

Un pic mai dificil de înţeles este cauza pentru care concepţiile *neadevărate* se transmit fără nicio ezitare de la o minte la alta. Ca şi genele defectuoase, credinţele false pot şi chiar devin supramultiplicatori, iar un experiment de gândire ilustrează cum e posibil aşa ceva. Să ne imaginăm un joc între două echipe, fiecare alcătuită din o mie de jucători legaţi între ei prin telefon. Miza jocului este să-ţi

334 D.C. Dennett, Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology (Cambridge, Mass.: Bradford/MIT Press, 1981), 18.

faci propria echipă să aibă în comun cât se poate de multe concepţii corecte. În momentul în care primeşte un mesaj despre care crede că e adevărat, fiecare membru apelează un coechipier şi trece mesajul mai departe. Când primeşte un mesaj despre care crede că nu e adevărat, nu-l transmite. La finalul jocului, arbitrul fluieră şi acordă fiecărei echipe un punct pentru fiecare concepţie adevărată adoptată de întreaga echipă şi scade câte un punct pentru fiecare concepţie neadevărată comună întregii echipe. Să ne gândim acum la un concurs desfăşurat într-o zi însorită între echipa Perfecţilor (ai cărei membri transmit întotdeauna concepţii adevărate) şi echipa Imperfecţilor (ai căror membri transmit din când în când şi câte o concepţie neadevărată). Ar trebui să ne aşteptăm că victoria va reveni Perfecţilor, nu?

Nu neapărat. De fapt, există circumstanţe speciale în care Imperfecţii îi pot bate măr. Să ne imaginăm, de exemplu, ce s-ar întâmpla dacă unul dintre Imperfecţi ar transmite un mesaj fals în care se afirmă că „Până la urmă, vorbitul la telefon toată ziua şi toată noaptea te face foarte fericit” şi să ne imaginăm că alţi Imperfecţi ar fi destul de uşor de dus de nas şi l-ar trece mai departe. Acest mesaj este neadevărat şi deci în final îi va costa pe Imperfecţi un punct. Ar putea avea însă efectul compensator de a creşte numărul convorbirilor telefonice în echipa Imperfecţilor, sporind astfel numărul de mesaje corecte pe care şi le transmit. În condiţii adecvate, dezavantajele aduse de o astfel de concepţie neadevărată vor fi depăşite de avantajele ei, cu alte cuvinte ea îi va determina pe jucători să se comporte astfel încât să crească şansele de a-şi împărtăşi alte concepţii, adevărate de astă dată. Acest joc ne comunică o lecţie clară: concepţiile neadevărate pot prevala în jocul de-a transmiterea dacă găsesc o cale de a-şi facilita propria „cale de transmitere”. În cazul de faţă, calea de transmitere nu este actul sexual, ci comunicarea, şi orice concepţie – chiar şi una falsă, care promovează comunicarea – are o serioasă şansă să fie transmisă în mod repetat. Concepţiile false care se întâmplă să promoveze

societăţi stabile tind să se propage pentru că oamenii care le susţin tind să trăiască în societăţi stabile, care oferă mijloacele prin care se propagă falsele concepţii.

Anumite elemente ale înţelepciunii noastre culturale privitoare la fericire seamănă în mod suspect cu o concepţie neadevărată care se supramultiplică. Banii, de exemplu. Dac-aţi încercat vreodată să vindeţi ceva, atunci probabil aţi căutat să cereţi un preţ cât se poate de mare, în timp ce alţii au încercat să cumpere la un preţ cât se poate de mic. Toate părţile implicate în tranzacţie presupuneau că le-ar fi mult mai bine dacă s-ar alege cu mai mulţi bani şi nu cu mai puţini, iar presupunerea respectivă este temelia comportamentului economic. Faptele ştiinţifice care s-o dovedească sunt totuşi mult mai puţine decât v-aţi aştepta. Economiştii şi psihologii au petrecut zeci de ani studiind relaţia dintre avut şi fericire, iar concluzia generală a fost că avuţia accentuează fericirea umană atunci când îi ridică pe oameni de la un nivel de sărăcie lucie şi îi plasează în rândurile clasei mijlocii, dar că nu face mare lucru în această privinţă după aceea.[335] Americanii care câştigă 50.000 $ pe an sunt mult mai fericiţi decât cei care câştigă 10.000 $, dar americanii cu câştiguri anuale de 5.000.000 $ nu sunt mult mai fericiţi decât cei care câştigă 100.000 $. Locuitorii ţărilor sărace sunt mult mai puţin fericiţi decât cei care trăiesc în ţările cu avuţie moderată, dar fericirea celor din ţările relativ bogate nu e mult mai mică decât cea a locuitorilor din ţările extrem de bogate. Economiştii oferă ca explicaţie faptul că averea are o „utilitate marginală în declin”, ceea

335 R. Layard, Happiness: Lessons from a New Science (New York: Penguin, 2005); E. Diener şi M.E.P. Seligman, „Beyond Money: Toward an Economy of Well-Being“, Psychological Science in the Public Interest 5: 1-31 (2004); B.S. Frey şi A. Stutzer, Happiness and Economics: How The Economy and Institutions Affect Human Well-Being (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2002); R.A. Easterlin, „Income and Happiness: Towards a Unified Theory“, Economic Journal III: 465-84 (2001); precum şi D.G. Blanchflower şi A.J. Oswald, „Well-Being Over Time in Britain and the USA“, Journal of Public Economics 88: 1359-86 (2004).

ce e un mod pretenţios de a spune că foamea, frigul, boala, oboseala şi spaima sunt dureroase dar, în momentul în care ai găsit soluţia să scapi de povara lor, restul banilor nu mai e decât o grămadă din ce în ce mai inutilă de hârtii.[336][337]

Aşa că, odată ce-am câştigat suficient de mulţi bani ca să ne bucurăm cu adevărat de ei, ne lăsăm de muncă şi ne aşezăm să ne tihnească, nu? Greşit. De obicei, oamenii din ţările bogate muncesc din greu şi mult ca să câştige mai mulţi bani decât cei de care ar putea să se bucure.11 Acest fapt ne uimeşte mai puţin decât ar trebui. La urma urmei, poţi motiva un şobolan să alerge printr-un labirint dacă la capăt îl aşteaptă o bucăţică de brânză, dar, odată sătul, nici Stiltonul de cea mai bună calitate nu-l mai poate mişca din loc. Odată ce ne-am ghiftuit cu clătite, mai multe clătite nu ne fac mai fericiţi şi deci nu mai încercăm să facem rost de altele ca să le consumăm. Cu banii însă se pare că lucrurile nu merg aşa. După cum scria în 1776 Adam Smith, părintele economiei moderne, „Dorinţa de a se hrăni este limitată la fiecare om de capacitatea redusă a stomacului uman; dar dorinţa de confort şi podoabe pentru

---

336 Efectul de diminuare a utilităţii marginale este încetinit când cheltuim cumpărând lucruri la care este cel mai puţin probabil să ne adaptăm. Vezi T. Scitovsky, The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction (Oxford: Oxford University Press, 1976); L. Van Boven şi T. Gilovich, „To Do or to Have? That Is the Question“, Journal of Personality and Social Psychology 85: 1193-202 (2003); precum şi R. H. Frank, „How Not to Buy Happiness“, Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences 133: 69-79 (2004). Nu toţi economiştii cred în diminuarea utilităţii marginale: R.A. Easterlin, „Diminishing Marginal Utility of Income? Caveat Emptor“, Social Indicators Research 70: 243-326 (2005).

337 J.D. Graaf et al., Affluenza: The All-Consuming Epidemic (New York: Berrett-Koehler, 2002); D. Myers, The American Paradox: Spiritual Hunger in an Age of Plenty (New Haven: Yale University Press, 2000); R.H. Frank, Luxury Fever (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2000); J.B. Schor, The Overspent American: Why We Want What We Don’t Need (New York: Perennial, 1999); precum şi PL. Wachtel, Poverty of Affluence: A Psychological Portrait of The American Way of Life (New York: Free Press, 1983).

casă, îmbrăcăminte, echipaj şi mobilă casnică pare să nu aibă limite sau hotare”[338].

Dacă hrana şi banii încetează amândouă să ne mai facă plăcere după ce am dobândit suficient din fiecare, atunci de ce continuăm să ne burduşim buzunarele când am încetat de înfulecat? Adam Smith avea un răspuns. El începea prin a afirma lucrul pe care oricum îl ştim şi noi, şi anume că producerea de bogăţie nu este neapărat o sursă de fericire personală.

Din punctul de vedere al fericirii umane adevărate, cei săraci nu sunt sub niciun aspect inferiori celor care le par a fi deasupra. Atât în ceea ce priveşte starea de sănătate cât şi împăcarea sufletească, toate straturile sociale se situează aproape la acelaşi nivel, iar cerşetorul care stă la soare pe marginea drumului beneficiază de acel sentiment de securitate pentru care se luptă regii.[339]

Sună minunat, dar, dacă e adevărat, atunci suntem cu toţii la mare ananghie. Dacă regii cei bogaţi nu sunt mai fericiţi decât cerşetorii cei săraci, atunci de ce ar înceta cerşetorii să se lăfăie la soare pe marginea drumului şi să înceapă să muncească pentru a deveni regi bogaţi? Dacă nimeni nu vrea să fie bogat, atunci apare o importantă problemă economică, pentru că economiile înfloritoare au nevoie ca oamenii să-şi procure şi să-şi consume continuu unul altuia bunurile şi serviciile. Economiile de piaţă ne impun tuturor o insaţiabilă foame de *lucruri* şi dacă flecare s-ar mulţumi cu ce are, atunci economia ar scârţâi şi s-ar opri. Dar, deşi importantă din punct de vedere *economic*, problema aceasta nu este importantă şi din punct de vedere *personal*. Preşedintele Rezervei Federale n-are decât să se trezească în fiecare dimineaţă cu dorinţa de a face cum porunceşte economia, dar cei mai mulţi dintre noi se scoală cu dorinţa de a face cum vor ei, ceea ce înseamnă că nevoile fundamentale ale unei economii

338 Adam Smith, An Inquiry into The Nature and Causes of the Wealth of Nations (1776); Cartea I (New York: Modem Library, 1994).

339 Adam Smith, The Theory of Moral Sentiments (1759; Cambridge: Cambridge University Press, 2002).

trepidante şi nevoile fundamentale ale unui individ fericit nu sunt în mod necesar aceleaşi. Ce-i motivează atunci pe oameni să trudească în fiecare zi pentru nişte realizări care răspund nevoilor economiei dar nu şi celor personale? Ca mulţi alţi gânditori, Smith credea că singurul lucru pe care îl vor oamenii e fericirea şi deci economiile nu pot înflori şi creşte decât dacă oamenii sunt amăgiţi să creadă că producerea de bogăţie îi face fericiţi.[340] Producţia, procurarea şi consumul necesare susţinerii economiilor nu se pot realiza decât dacă oamenii nutresc această falsă credinţă.

Plăcerile bogăţiei şi măririi… ne apar în închipuire ca lucruri măreţe, minunate şi nobile, a căror dobândire merită pe deplin tot efortul şi toată preocuparea de care suntem capabili… Aceasta este iluzia care stârneşte şi menţine industria omenirii în continuă mişcare. Acesta este lucrul care a dictat prima dată omului să cultive pământul, să ridice case, să fondeze oraşe şi comunităţi şi să inventeze şi să perfecţioneze toate ştiinţele şi artele care-i înnobilează şi împodobesc viaţa, care au schimbat cu totul întreaga faţă a globului, au transformat pădurile necivilizate ale naturii în câmpii plăcute şi fertile, şi oceanul pustiu şi fără de urme într-un nou fond de resurse şi în marea cale de comunicare între diferitele naţiuni ale pământului., 5

Pe scurt, producerea de avuţie nu-i fericeşte în mod necesar pe indivizi, dar realmente serveşte nevoilor unei economii, care serveşte nevoilor unei societăţi stabile, care serveşte ca reţea de propagare a concepţiilor amăgitoare despre fericire şi bogăţie. Economiile prosperă când indivizii prosperă, dar pentru că indivizii nu prosperă decât pentru propria fericire, este esenţial ca aceştia să creadă în mod eronat că producţia şi consumul constituie căi de realizare a bunăstării personale. Deşi cuvinte precum „amăgitor” par a sugera un fel de sumbră conspiraţie orchestrată de un grup mic de bărbaţi în

340 N. Ashraf, C. Camerer şi G. Loewenstein, „Adam Smith, Behavorial Economist“, Journal of Economic Perspectives 19: 131-45 (2005).

costume închise la culoare, jocul cu transmiterea concepţiilor ne învaţă că răspândirea celor neadevărate nu impune ca fiecare *să încerce* să comită o fraudă de proporţii împotriva unei populaţii inocente. Nu există nicio cabală la vârf, nicio societate secretă, niciun maestru manipulator al cărui program inteligent de îndoctrinare şi propagandă să ne fi tras pe toţi pe sfoară făcându-ne să credem că banii ne pot aduce iubire. Motivul pentru care această concepţie neadevărată este, mai curând, un supramultiplicator este faptul că susţinerea ei ne face să ne angajăm în înseşi activităţile care o perpetuează.[341]

Jocul de transmitere a concepţiilor ne explică de ce credem unele lucruri despre fericire care, pur şi simplu, nu sunt adevărate. Bucuria pe care o aduce banul este un exemplu. Bucuria adusă de copii este altul, care, pentru cei mai mulţi dintre noi, este mai aproape de adevăr. Fiecare cultură umană îşi învaţă membrii că a avea copii înseamnă fericire. Când se gândesc la odraslele lor – fie închipuindu-şi-i pe cei pe care îi vor avea, fie gândindu-se la cei pe care îi au deja – oamenii sunt înclinaţi să invoce imagini de bebeluşi gânguritori care zâmbesc din coşuleţele lor, copilaşi adorabili de unul sau doi ani care traversează peluza de-a buşelea, băieţi bine făcuţi şi fete splendide care cântă la trompetă şi tubă în fanfara şcolii, studenţi merituoşi care urmează să aibă nunţi minunate, cariere de succes şi nepoţi fără cusur, a căror afecţiune poate fi cumpărată cu acadele. Viitorii părinţi ştiu că vor avea de schimbat scutece, de făcut teme şi de cheltuit economiile de-o viaţă plătind vacanţele din Aruba ale dentiştilor pentru aparate dentare, dar în mare măsură se gândesc cu destulă bucurie la situaţia de părinte, ceea ce explică şi de ce majoritatea se reped cu capul înainte. Privind în urmă la cariera de părinţi, aceştia îşi amintesc că au simţit ce se

341 Există teoreticieni care afirmă că societăţile dau dovada existenţei unui tipar ciclic, conform căruia oamenii ajung să-şi dea realmente seama că banii nu aduc fericire dar, în generaţia următoare, uită lecţia învăţată. Vezi A.O. Hirschman, Shifting Involvements: Private Interest and Public Action (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1982).

aşteaptă să simtă cei care o privesc în perspectivă. Puţini dintre noi sunt imuni la astfel de reflecţii pline de bucurie. Eu am un fiu în vârstă de 29 de ani şi sunt absolut convins că este şi a fost întotdeauna una dintre cele mai importante surse de bucurie din viaţa mea, nefiind eclipsat decât, de curând, de nepoata mea de doi ani, care este la fel de adorabilă, dar care nu m-a rugat încă să merg în spatele ei şi să pretind că nu ne cunoaştem. Când li se cere să spună ce îi face să se bucure, oamenii fac exact ca mine: arată spre copiii lor.

Dacă măsurăm însă satisfacţia *reală* a celor care au copii, povestea e cu totul alta. Aşa cum se vede din figura 23, cuplurile sunt în general destul de fericite la începutul căsniciei şi, pe parcursul vieţii lor conjugale devin treptat, din ce în ce mai nemulţumite, apropiindu-se din nou de nivelul iniţial de mulţumire numai în momentul în care progenitura le pleacă de acasă.[342] în ciuda lucrurilor pe care le citim în presa pentru publicul larg, singurul simptom cunoscut al „sindromului de cuib părăsit" este că zâmbim mai des.[343] în mod interesant, acest tipar de satisfacţie de pe parcursul ciclului vieţii corespunde mai bine femeilor (care sunt de obicei principala persoană care asigură îngrijirea copilului) decât bărbaţilor.18 Studierea atentă a sentimentelor simţite de femei în timp ce-şi desfăşoară activităţile de fiecare zi dezvăluie că sunt mai puţin fericite când au grijă de copii decât atunci când mănâncă, fac exerciţii fizice, târguiesc, trag un pui de somn sau se uită la televizor.[344] îngrijirea copiilor pare într-adevăr doar puţin mai plăcută decât îndeletnicirile casnice.

---

342 C. Walker, „Some Variations in Marital Satisfaction", în Equalities and Inequalities in Family Life, ed. R. Chester şi J. Peel (London: Academic Press, 1977), 127-39.

343 D. Myers, The Pursuit of Happiness: Discovering the Pathway to Fulfillment, Well-Being, and Enduring Personal Joy (New York: Avon, 1992), 71.

344 D. Kahneman et al., „A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method", Science 306: 1776-80 (2004).

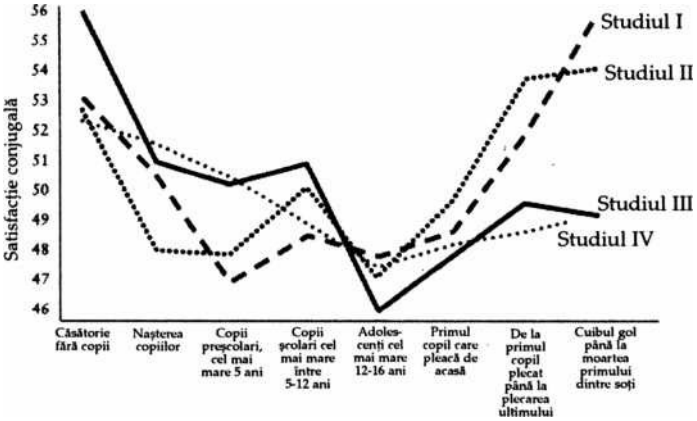


Figura 23. După cum arată cele patru studii separate din acest grafic, satisfacţia conjugală scade drastic după naşterea primului copil şi nu creşte decât după ce ultimul copil părăseşte căminul familial.

Niciunul dintre aceste aspecte n-ar trebui să ne surprindă. Fiecare părinte ştie că un copil înseamnă multă muncă – salahorie de-a dreptul, şi, deşi situaţia de părinte are multe momente recompensatorii, în covârşitoare majoritate aceasta implică un serviciu plictisitor şi altruist în beneficiul unor persoane care au nevoie de zeci de ani ca să devină măcar în silă recunoscătoare pentru ce facem noi pentru ele. Dacă a fi părinte e o treabă atât de grea, de ce o vedem atât de in roz? O cauză ar fi aceea că ne sfătuim în permanenţă cu alţi participanţi la acest proces – mame, mătuşi şi moaşe, care ne transmit o idee pe care ei o *cred* adevărată, şi care proliferează datorită acurateţei sale: „Copiii aduc fericire”; această sintagmă este un supermultiplicator. Reţeaua de propagare a concepţiilor nu poate opera fără o rezervă mereu reînnoită de persoane care să transmită ideea conform căreia un copil este o sursă de fericire, devenind astfel o parte a înţelepciunii noastre culturale, doar prin simplul fapt că o concepţie opusă ar destrăma ţesătura oricărei societăţi care o susţine. Cei care au crezut că un copil aduce suferinţă şi disperare – şi care au încetat deci să-i mai aibă – în vreo 50 de ani şi-ar scoate într-adevăr din funcţiune reţeaua de transmitere a concepţiilor, desfiinţând astfel concepţia

care i-a desfiinţat pe ei. Shaker-ii erau o comunitate agrară utopică apărută în jurul anului 1800 şi care număra la un moment dat vreo 6.000 de membri. N-aveau nimic împotriva copiilor, dar nu erau de acord cu actul natural care ducea la apariţia acestora. Cu timpul, credinţa lor strictă în celibat a făcut ca reţeaua lor să se micşoreze, astăzi existând doar câţiva membri în vârstă, care nu-şi mai transmit credinţa în Ziua de Apoi decât între ei.

Jocul cu transmiterea concepţiei este astfel ticluit încât *trebuie* să credem că banii şi copiii aduc fericirea, indiferent dacă aceste concepţii sunt adevărate sau nu. Asta nu înseamnă că acum trebuie să ne părăsim cu toţii slujbele şi familiile, ci mai curând că, deşi suntem *încredinţaţi* că ne câştigăm leafa şi ne creştem copii ca să fim mai fericiţi, motivele pentru care facem de fapt aceste lucruri sunt dincolo de înţelegerea noastră. Suntem nodurile unei reţele sociale care se înalţă şi decade conform unei logici proprii, din care cauză continuăm să trudim, să ne împerechem şi să fim surprinşi când nu beneficiem de toată fericirea pe care am anticipat-o cu atâta credulitate.

Mitul amprentelor

Prietenii îmi spun că am o anume înclinaţie de a scoate în evidenţă probleme fără a oferi însă şi soluţiile, dar nu-mi spun niciodată ce-ar trebui să fac în această privinţă. V-am descris felul în care imaginaţia nu reuşeşte să ne ofere o previziune corectă asupra viitorului nostru emoţional. Am afirmat că atunci când ne imaginăm viitorul, tindem să completăm spaţiile lipsă, să lăsăm deoparte anumite lucruri şi să nu ne gândim prea mult ce diferit vom percepe viitorul odată realizat. Am mai afirmat că nici experienţa personală, nici înţelepciunea culturală nu compensează defectele imaginaţiei. V-am marinat atât de mult în metehnele, predispoziţiile, lacunele şi greşelile minţii omeneşti, încât s-ar putea să vă întrebaţi cum de mai poate cineva unge pâinea cu unt fără să se mânjească pe genunchi. Dacă e aşa, o să vă mai vină inima la loc dacă veţi afla că există totuşi o metodă prin care oricine îşi

poate prezice uimitor de corect sentimentele viitoare. S-ar putea să vă descurajaţi însă dacă veţi aflaţi că, în general, nimeni nu vrea s-o folosească.

Mai întâi de toate, de ce ne bazăm pe imaginaţie? Imaginaţia este gaura de vierme a săracului. Nu putem face ce ne-ar plăcea cu adevărat să facem – adică, să călătorim în timp, să ne vizităm viitorul sine şi să *vedem* în direct cât de fericit e şinele acela –, aşa că ne închipuim viitorul în loc să ne ducem acolo de-adevăratelea. Dar, dacă nu putem călători în dimensiunea temporală, putem călători în cele spaţiale şi există o şansă destul de serioasă ca, undeva în celelalte trei dimensiuni, să existe o altă fiinţă umană care să trăiască în realitate evenimentul viitor la care noi doar ne gândim. Cu siguranţă nu suntem primii oameni care se gândesc să se mute în Cincinnati, să-şi facă o carieră ca manager de motel, să mai ia o porţie de plăcintă cu rubarbă sau să se avânte într-o legătură extraconjugală. În plus, cea mai mare parte dintre cei care au încercat deja aceste lucruri este mai mult decât dispusă să ne informeze despre ele. E adevărat că, atunci când alţii ne vorbesc din experienţă („Apa rece ca gheaţa nu era de fapt aşa de rece” sau „îmi place la nebunie să am grijă de fiica mea”), s-ar putea ca, din cauza micilor păcate ale memoriei, să se transforme în martori mincinoşi. Dar e tot atât de adevărat că, atunci când alţii ne vorbesc despre experienţele lor prezente („Ce simt acum? Că-mi vine să-mi smulg braţul din găleata asta îngheţată şi să bag în loc capul adolescentului de-acasă”), oferă informaţii asupra stării lor subiective, care pot fi considerate standardul de aur al indicilor de fericire. Dacă şi voi (ca şi mine) credeţi că oamenii pot în general spune ce simt în momentul în care sunt întrebaţi, atunci o modalitate de a ne anticipa viitorul emoţional este să găsim pe cineva care trece prin experienţa la care ne gândim şi să-l întrebăm ce simte. În loc să ne amintim experienţele din trecut ca să ne simulăm experienţa viitoare, poate că ar fi bine să le solicităm pur şi simplu altora să-şi analizeze stările interioare. Poate că ar trebui să renunţăm cu totul la rememorare şi imaginaţie şi

să-i folosim pe ceilalţi ca *surogate* ale sinelui nostru viitor.

Ideea asta pare prea simplă şi bănuiesc că aveţi o obiecţiune care ar putea fi formulată cam aşa: Da, există probabil alţi oameni care trec chiar acum exact prin lucrurile la care eu doar mă gândesc, dar nu pot folosi experienţele altora ca surogate pentru a mea pentru că ceilalţi sunt diferiţi de mine. Fiecare fiinţă umană este unică, la fel ca şi propriile amprente, aşa că nu mi-e de mare ajutor să aflu ce simt alţii în situaţia la care mă gândesc eu. Dacă nu sunt clone de-ale mele care să fi trecut prin experienţe identice, reacţiile celorlalţi sunt obligatoriu diferite de ale mele. Eu sunt o particularitate mergătoare şi vorbitoare şi deci e mai bine să-mi construiesc anticipările pe baza imaginaţiei mele oarecum *capricioase decât pe ce spun alţii ale căror preferinţe, gusturi şi predispoziţii emoţionale sunt atât de radical diferite de ale mele*. Dacă asta este obiecţia pe care vreţi s-o aduceţi, atunci e bună – atât de bună încât n-am nevoie decât de doi paşi ca s-o demontez. Mai întâi, să vă demonstrez că experienţa unui singur ins ales la întâmplare poate constitui câteodată o bază mai bună de anticipare a propriei experienţe viitoare decât imaginaţia personală. Şi pe urmă, să vă arăt de ce şi vouă – ca şi mie – vi se pare atât de greu să credeţi aşa ceva.

Găsirea soluţiei

Imaginaţia are trei defecte şi, dacă n-aţi ştiut acest lucru, înseamnă că aţi început cartea asta de la coadă. Dacă l-aţi ştiut însă, atunci cunoaşteţi şi că primul defect al imaginaţiei este tendinţa sa de a completa spaţiile goale şi de a lăsa anumite lucruri pe dinafară fără să ne spună (problemă cercetată în secţiunea referitoare la *realism*). Nimeni nu-şi poate imagina fiecare trăsătură şi consecinţă a evenimentului viitor. Prin urmare, unele pot fi luate în considerare, iar altele nu. Problema e că trăsăturile şi consecinţele de care nu reuşim să ţinem cont sunt deseori destul de importante. Poate vă amintiţi studiul în care studenţilor li s-a cerut să-şi imagineze ce-ar simţi la câteva zile după meciul dintre echipa lor de fotbal şi rivalii ei de

moarte.[345] Din rezultate s-a văzut că studenţii au supraestimat durata impactului emoţional al jocului pentru că, atunci când au încercat să-şi închipuie experienţa viitoare, şi-au imaginat că echipa lor va câştiga („Cronometrai va ajunge la zero. Noi o să ne repezim pe teren, toată lumea va izbucni în urale...") dar nu şi-au închipuit ce vor face după aceea („Şi pe urmă eu o să mă întorc acasă ca să învăţ pentru examenele de an"). Concentrându-se asupra meciului, studenţii nu şi-au imaginat ce influenţă vor avea evenimentele de *după* joc asupra propriei fericiri. Deci ce-ar fi trebuit ei de fapt să facă?

Ar fi trebuit să lase baltă imaginaţia cu totul. Să reflectăm la un studiu în care diferite persoane au fost puse în aceeaşi situaţie, forţate fiind apoi să renunţe la imaginaţie. În studiul în cauză, un grup de voluntari (raportorii) au primit mai întâi un premiu gustos – o trataţie cadou la magazinul local de îngheţată – şi apoi au realizat o activitate plictisitoare, îndelungată, care consta din numărarea şi înregistrarea unor forme geometrice care apăreau pe monitorul unui calculator.[346] Raportorii au comunicat apoi ce-au simţit. În continuare, unui alt grup de voluntari i s-a spus că vor primi şi ei un premiu şi vor avea aceeaşi temă plictisitoare. Unora dintre noii voluntari (simulatorii) li s-a spus în ce constă premiul şi li s-a cerut să-şi folosească imaginaţia ca să vadă ce vor simţi în viitor. Altor voluntari (grupul de experiment) nu li s-a spus ce premiu vor primi, ci li s-a arătat comunicarea unui raportor ales la întâmplare. Neştiind în ce constă premiul, habar n-au avut cum să-şi folosească imaginaţia ca să prevadă ce vor simţi, şi au fost obligaţi în schimb să se bazeze pe comunicarea raportorului. După ce toţi

345 T.D. Wilson et al., „Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting", Journal of Personality and Social Psychology 78: 821-36 (2000).

346 R.J. Norwick, D.T. Gilbert şi T.D. Wilson „Surrogation: An Antidote for Errors in Affective Forecasting", (manuscris nepublicat, Harvard University, 2005).

voluntarii şi-au formulat previziunile, au primit premiul, au realizat activitatea lungă şi plictisitoare şi au raportat ce-au simţit în realitate. După cum arată coloanele din extrema stângă a figurii 24, simulatorii n-au fost atât de fericiţi pe cât anticipaseră. De ce? Pentru că nu şi-au imaginat ce repede dispare bucuria provocată de primirea unei trataţii când e urmată de o activitate lungă şi plicticoasă. Aceasta este exact greşeala pe care au făcut-o şi studenţii microbişti. Să privim acum rezultatele obţinute de grupul de experiment. După cum se poate vedea, aceştia au făcut predicţii extrem de corecte cu privire la satisfacţia lor viitoare. Aceştia nu ştiau ce fel de premiu vor primi, dar ştiau că o persoană care beneficiase de el nu fusese încântată la finalizarea sarcinii lungi şi obositoare. Aşa că au strâns din umeri şi au raţionat că nici ei nu se vor simţi chiar în al nouălea cer la terminarea sarcinii celei plicticoase – şi au avut dreptate!

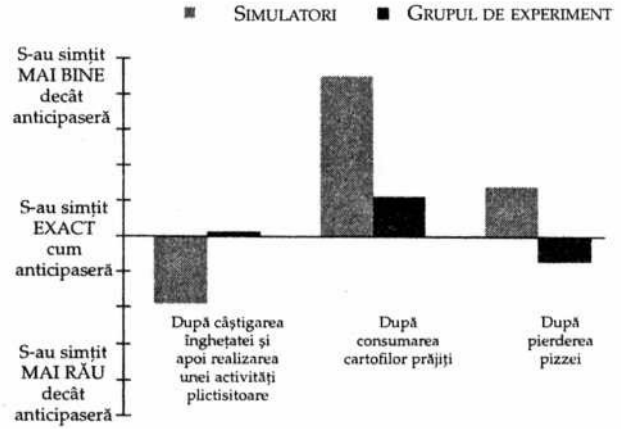

SIMULATORI
GRUPUL DE EXPERIMENT
S-au simțit MAI BINE decât anticipaseră
S-au simțit EXACT cum anticipaseră
S-au simțit MAI RĂU decât anticipaseră
După câștigarea înghețatei și apoi realizarea unei activități plictisitoare
După consumarea cartofilor prăjiți
După pierderea pizzei

Figura 24. Voluntarii au făcut predicţii mult mai corecte cu privire la sentimentele lor viitoare când au aflat ce simţise altcineva aflat în aceeaşi situaţie (grupul de experiment) decât atunci când au încercat să-şi închipuie ce-ar simţi ei înşişi (simulatorii).

Cel de-al doilea defect al imaginaţiei este tendinţa ei de a proiecta prezentul în viitor (aspect cercetat în secţiunea referitoare la*prezenţi sm*). Când trasează un tablou al viitorului, imaginaţia nu poate cuprinde toate

detaliile şi atunci rezolvă problema completând spaţiile lipsă cu amănunte pe care le împrumută din prezent. Oricine a făcut vreodată cumpărături pe stomacul gol, care a jurat să se lase de fumat după ce tocmai a stins o ţigară sau care a făcut o cerere în căsătorie în timpul unei permisii de pe vas, ştie că sentimentele din prezent ne pot face să *ne închipuim* greşit sentimentele din viitor. După cum se dovedeşte, şi acest defect se poate remedia prin raportare la experienţa celorlalţi. Într-un alt studiu, participanţii voluntari (raportorii) au ronţăit cartofi prăjiţi şi pe urmă au comunicat cât de mult le plăcuseră.[347] în continuare, un alt grup a fost ghiftuit cu covrigei, biscuiţi cu unt de arahide şi brânză, fulgi de tortilla, sticksuri şi pâine prăjită, după care, după cum s-ar putea să vă daţi seama, s-au simţit sătui până în gât şi deci foarte puţin doritori de alte gustări sărate. Voluntarii ghiftuiţi de care vorbeam au fost puşi pe urmă să anticipeze cât de mult le-ar plăcea un anumit fel de mâncare pentru a doua zi. Unora dintre ei (simulatorii), li s-a spus că mâncarea de a doua zi consta din cartofi prăjiţi şi li s-a indicat să-şi folosească imaginaţia ca să prevadă ce vor simţi după ce îi vor consuma. Altor participanţi sătui (grupul de experiment) nu li s-a spus ce urma să li se dea de mâncare a doua zi, în schimb li s-a oferit o comunicare aleasă la întâmplare. Neştiind ce urmau să mănânce, aceştia n-au avut cum să-şi pună în funcţie imaginaţia ca să prevadă cât vor fi de mulţumiţi şi deci au fost obligaţi să se bazeze pe comunicarea raportorului ales. După ce toţi participanţii şi-au exprimat anticipările, au plecat, s-au întors a doua zi, au mâncat cartofi prăjiţi şi au comunicat cât de mult le-au plăcut. Aşa cum arată coloanele din mijloc din figura 24, simulatorilor le-au plăcut cartofii prăjiţi mai mult decât crezuseră. De ce? Pentru că, atunci când îşi formulaseră previziunea, erau îndopaţi cu covrigei şi sărăţele. Cei din grupul de experiment însă, care erau la fel de sătui în momentul formulării propriilor anticipări, s-au bazat pe comunicarea cuiva care nu era sătul şi deci previziunile lor

347 Ibid.

au fost mult mai corecte. Important este de observat faptul că cei care s-au bazat pe experienţa celorlalţi au anticipat corect cât de mult le va plăcea mâncarea, în ciuda faptului că nici măcar nu ştiau ce urma să fie!

Cel de al treilea defect al imaginaţiei este faptul că nu-şi dă seama că lucrurile vor arăta altfel în momentul în care vor avea loc – în special, că evenimentele neplăcute li se vor înfăţişa mult mai pozitiv (lucru analizat în secţiunea privitoare la *raţionalizare*). Când ne imaginăm că rămânem şomeri, de exemplu, ne închipuim cum se va desfăşura dureroasa experienţă („Şeful va intra marţial în birou, va trage uşa după el…”), fără însă a ne imagina şi transformarea sensului acestui episod de către sistemul nostru de imunitate psihologică („Aşa o să ajung şi eu să-mi dau seama că asta a fost o ocazie să las baltă meseria de vânzător şi să-mi urmez adevărata vocaţie de sculptor”). Este, într-adevăr, raportarea la experienţa altora în stare să corecteze acest defect? Ca să afle, cercetătorii au provocat o experienţă neplăcută mai multor persoane. Unui grup de voluntari (raportorii) i s-a spus că persoana care realizează experimentul o să dea cu banul şi, dacă iese cap, voluntarul va primi o masă gratuită la o pizzerie locală. S-a dat într-adevăr cu banul şi – *vai, ce rău îmi pare*, a ieşit pajură, iar raportorul n-a primit nimic.[348] Raportorii au comunicat apoi ce-au simţit. Unui alt grup de voluntari i s-a relatat despre jocul cu banul, iar participanţilor li s-a cerut să prevadă ce-ar simţi ei înşişi dacă ar cădea pajură şi n-ar primi pizza promisă. Unii dintre participanţi (simulatorii) au fost informaţi despre valoarea financiară exactă a trataţiei, în timp ce altora (grupul de experiment) li s-a arătat în schimb comunicarea unui raportor oarecare. După exprimarea tuturor anticipărilor, s-a dat cu banul şi – *vai, ce rău îmi pare*, a ieşit pajură. Voluntarii au comunicat apoi ce au simţit. După cum reiese din coloanele din extrema dreaptă a figurii 24, simulatorii s-au simţit mai bine decât anticipaseră. De ce? Pentru că nu şi-au dat seama cât de

348 Ibid.

repede şi de uşor vor raţionaliza pierderea („Pizza îngraşă prea tare şi, în plus, nici nu-mi place restaurantul ăla”). Cei care s-au raportat la experienţa celorlalţi însă, care n-aveau pe ce altceva să se bazeze decât pe raportul unui ins, ales la întâmplare, au presupus că nu vor fi prea afectaţi de pierderea premiului şi, prin urmare, anticipările lor au fost mai aproape de adevăr.

Respingerea soluţiei

Cele trei studii de mai sus sugerează că, atunci când nu pot beneficia de informaţia necesară imaginaţiei şi sunt astfel *forţaţi* să se folosească de experienţa celorlalţi, oamenii prevăd cu remarcabilă acurateţe ce vor simţi în viitor, ceea ce sugerează că modalitatea cea mai bună de a anticipa sentimentele de mâine este să ne uităm la ce simt alţii astăzi.[349] Dată fiind forţa impresionantă a acestei tehnici simple, ne-am aştepta ca oamenii să se înghesuie s-o folosească. Dar nu-i aşa. Unui grup întreg de voluntari i s-au relatat cele trei situaţii pe care tocmai le-am descris – câştigarea unui premiu, consumarea unui fel misterios de mâncare sau pierderea unui cadou, participanţii fiind apoi întrebaţi dacă ar prefera să anticipeze ce vor simţi, pornind de la (a) informaţii despre premiu, aliment şi cadou, sau (*b*) informaţii referitoare la ce simţise un ins ales la întâmplare, după câştigarea premiului, consumarea alimentului sau pierderea cadoului; practic, fiecare voluntar a ales prima alternativă. Şi voi, dacă n-aţi fi văzut rezultatele acestor studii, aţi fi făcut probabil acelaşi lucru. Dacă eu m-aş oferi să vă plătesc masa la restaurant, cu condiţia să prevedeţi corect cât de mult v-aţi bucura de ea, ce-aţi prefera: să v-arăt meniul restaurantului respectiv

---

349 Aceasta este şi cea mai bună cale de a ne anticipa comportamentul viitor. Oamenii supraestimează de exemplu probabilitatea de a realiza ei înşişi un act caritabil, dar apreciază corect probabilitatea ca alţii să facă acest lucru. Acest fapt sugerează că, dacă ne-am baza predicţiile propriului comportament pe ceea ce vedem la alţii, am nimeri la ţanc. Vezi N. Epley şi D. Dunning, „Feeling ‘Holier Than Thou’: Are Self-Serving Assessments Produced by Errors in Self- or Social Prediction?“, Journal of Personality and Social Psychology 79, 861-75 (2000).

sau relatarea unui client oarecare al restaurantului? Dacă nu vă deosebiţi de majoritatea oamenilor, aţi prefera să vedeţi meniul, şi, dacă sunteţi într-adevăr că restul lumii, aţi sfârşi plătindu-vă singuri consumaţia. De ce?

Pentru că, dacă semănaţi cu ceilalţi, atunci, ca şi ei, habar n-aveţi cât de mult le semănaţi. Ştiinţa ne-a furnizat o mulţime de date referitoare la insul mediu şi unul dintre datele cele mai credibile este acela că persoana medie nu se percepe ca fiind medie. Majoritatea studenţilor cred că sunt mai inteligenţi decât studentul de mijloc[350], cei mai mulţi manageri se cred mai competenţi decât managerul mediu[351] şi majoritatea fotbaliştilor sunt de părere că au mai mult „simţ fotbalistic" decât coechipierii lor.[352] Nouăzeci la sută dintre motociclişti se consideră mai prevăzători decât conducătorul mediu[353], iar 94% dintre profesorii universitari se cred profesori peste medie.[354] în mod ironic însă, înclinaţia de a ne vedea mai presus de medie ne face să ne vedem şi mai puţin predispuşi la idei preconcepute decât media.[355] Aşa cum conchidea o echipă de cercetare: „Cei mai mulţi dintre noi par să creadă că sunt mai atletici, mai inteligenţi, organizaţi, morali, raţionali, interesanţi, oneşti şi sănătoşi – ca să nu mai spunem şi mai atractivi – decât omul de rând".[356]

---

350 R.C. Wylie, The Self-Concept: Theory and Research on Selected Topics, vol. 2 (Lincoln: University of Nebraska Press, 1979).

351 L. Larwood şi W. Whittaker, „Managerial Myopia: Self-Serving Biases in Organizational Planning", Journal of Applied Psychology 62: 194-98 (1977).

352 R.B. Felson, „Ambiguity and Bias in the Self-Concept", Social Psychology Quarterly 44: 64-69.

353 D. Walton şi J. Bathurst, „An Exploration of the Perceptions of the Average Driver's Speed Compared to Perceived Driver Safety and Driving Skill", Accident Analysis and Prevention 30: 821-30 (1998).

354 P. Cross, „Not Can but Will College Teachers Be Improved?", New Directions for Higher Education 17: 1-15 (1977).

355 E. Pronin, D.Y. Lin şi L. Ross, „The Bias Blind Spot: Perceptions of Bias in Self Versus Others", Personality and Social Psychology Bulletin 28: 369-81 (2002).

356 J. Kruger, „Lake Wobegon Be Gone! The 'Below-Average Effect' and

Această tendinţă de a ne crede mai buni decât ceilalţi nu reprezintă în mod necesar o manifestare a narcisismului nostru slobod, ci poate fi în acelaşi timp considerată o formă de manifestare a unei tendinţe generale de a ne considera *diferiţi* de ceilalţi – de multe ori superiori, dar şi inferiori câteodată. Chestionaţi despre generozitate, oamenii afirmă că fac un număr mai mare de acte de caritate decât ceilalţi; dar, dacă vine vorba despre egoism, pretind că fac un număr mai mic de acte de egoism decât ceilalţi.[357] întrebaţi despre capacitatea lor de a realiza o activitate simplă, precum şofatul sau condusul unei biciclete, se consideră mai buni decât alţii, dar când sunt întrebaţi cât sunt de capabili de o activitate dificilă precum jonglatul sau jocul de şah, se consideră inferiori celorlalţi.[358] Nu întotdeauna ni se pare că suntem *superiori*, dar mai mereu ne considerăm *unici*. Chiar şi când procedăm exact ca şi ceilalţi, avem tendinţa să credem c-o facem din motive unice. Suntem înclinaţi, de exemplu, să considerăm că opţiunile celorlalţi sunt determinate de anumite trăsături ale celui care face alegerea („Phil a optat pentru cursul ăsta pentru că are veleităţi literare”), dar tindem să credem că propriile alegeri sunt determinate de particularităţi ale opţiunii respective („Eu însă l-am ales pentru că era mai uşor decât cel de economie”).[359] Suntem conştienţi că deciziile ne sunt influenţate de norme sociale („Mi-a fost prea ruşine să ridic mâna la oră, dar totuşi am făcut-o, deşi eram grozav

---

the Egocentric Nature of Comparative Ability Judgments“, Journal of Personality and Social Psychology 77: 221-32 (1999).

357 J.T. Johnson et al., „The ‘Bamum Effect’ Revisited: Cognitive and Motivational Factors in the Acceptance of Personality Description“, Journal of Personality aid Social Psychology 49: 1378 – 91 (1985).

358 Kruger, „Lake Wobegon Be Gone!“

359 E.E Jones şi R.E. Nisbett „The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior“, în Attribution: Perceiving the Causes of Behaviors, ed. E.E. Jones et al., (Morristown, N.J.: General Learning Press, 1972); precum şi R.E. Nisbett şi E. Borgida., „Attribution and the Psychology of Prediction“, Journal of Personality and Social Psychology 32: 932-43 (1975).

de derutat”), dar nu şi de faptul că hotărârile celorlalţi suferă aceeaşi influenţă („N-a mai ridicat nimeni mâna pentru că nimeni nu era aşa de derutat ca mine”).[360] Ştim că opţiunile ne reflectă câteodată aversiunile („Am votat cu Kerry pentru că nu-l sufăr pe Bush”), dar presupunem că alegerile celorlalţi le reflectă preferinţele („Rebecca a votat pentru Kerry – înseamnă că îi place”).[361] Lista de diferenţe e lungă, dar concluzia la care conduce e succintă: şinele se consideră o persoană foarte specială.[362]

Ce ne facem să credem că suntem atât de al naibii de speciali? Cel puţin trei lucruri. Mai întâi, chiar dacă noi nu suntem speciali, imaginea noastră de sine este. Suntem singurii din lume pe care-i putem cunoaşte din interior. Ne *trăim* propriile gânduri şi sentimente, dar suntem nevoiţi să *deducem* faptul că şi ceilalţi şi le trăiesc pe ale lor. Suntem cu toţii încredinţaţi că, în spatele ochilor şi în interiorul capetelor lor, prietenii şi vecinii noştri au şi ei trăiri subiective care seamănă foarte mult cu ale noastre, dar această siguranţă are mai mult de-a face cu credinţa decât cu adevărul palpabil, de la sine înţeles, pe care îl reprezintă propriile noastre trăiri subiective. E o diferenţă între a face dragoste şi a citi despre asta, aceeaşi diferenţă care face şi distincţia dintre conştientizarea propriilor vieţi mentale şi cunoaşterea trăirilor altcuiva. Pentru că mijloacele prin care ne cunoaştem pe noi înşine sunt atât de diferite de cele prin care îi cunoaştem pe ceilalţi, informaţiile pe care le strângem sunt de tipuri şi în cantităţi foarte diferite, în fiecare moment conştient,

360 D.T. Miller şi C. McFarland, „Pluralistic Ignorance: When Similarity Is Interpreted as Dissimilarity“, Journal of Personality and Social Psychology 53: 298-305 (1987).

361 D.T. Miller şi L.D. Nelson, „Seeing Approach Motivation in the Avoidance Behavior of Others: Implications for an Understanding of Pluralistic Ignorance“, Journal of Personality and Social Psychology 83: 1066-75 (2002).

362 C.R. Snyder şi H.L. Fromkin, „Abnormality as a Positive Characteristic: The Development and Validation of a Scale Measuring Need for Uniqueness“, Journal of Abnormal Psychology 86: 518-27 (1977).

suntem cu ochii pe fluxul constant de gânduri şi sentimente care ne trec prin cap, dar la ceilalţi nu monitorizăm decât vorbele şi faptele lor şi asta numai când sunt alături de noi. Atunci, unul dintre motivele pentru care părem atât de speciali este modul atât de special în care aflăm lucruri despre noi înşine.

Cel de al doilea motiv este acela că ne *place* să ne considerăm speciali. Cei mai mulţi dintre noi vrem să ne adaptăm celor din jur, dar nu vrem să ne adaptăm perfect.[363] Suntem mândri de identităţile noastre unice, iar cercetările arată că, atunci când sunt determinaţi să se simtă prea asemănători cu ceilalţi, oamenii îşi pierd repede buna dispoziţie şi încearcă să se distanţeze şi să se distingă printr-o mulţime de căi.[364] Dacă aţi apărut vreodată la o petrecere şi aţi dat nas în nas cu altcineva care purta exact aceeaşi rochie sau cravată, atunci sigur ştiţi ce supărător este să împarţi camera cu un geamăn pe care nu ţi-l doreşti şi a cărui prezenţă îţi reduce temporar simţul individualităţii. Pentru că punem *preţ* pe unicitatea noastră, nu trebuie să ne surprindă că suntem înclinaţi s-o supraestimăm.

Cel de al treilea motiv pentru care tindem să ne supraestimăm unicitatea este acela că suntem înclinaţi să-i considerăm pe ceilalţi mai diferiţi între ei decât sunt de fapt. Hai să fim cinstiţi: toţi oamenii seamănă în anumite privinţe şi diferă în altele, în mod firesc, psihologii, biologii, economiştii şi sociologii care caută să descopere legile universale ale comportamentului uman se preocupă de asemănări, dar pe noi ceilalţi ne interesează mai ales deosebirile. Viaţa socială implică alegerea anumitor

363 M.B. Brewer, „The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time/1, Personality and Social Psychology Bulletin 17: 475-82 (1991).

364 H.L. Fromkin, „Effects of Experimentally Aroused Feelings of Undistinctiveness Upon Valuation of Scarce and Novel Experiences“, Journal of Personality and Social Psychology 16: 521-29 (1970); precum şi H.L. Fromkin, „Feelings of Interpersonal Undistinctiveness: An Unpleasant Affective State“, Journal of Experimental Research in Personality 6: 178-85 (1972).

parteneri sexuali, de afaceri, de popice şi tot aşa. Această sarcină ne cere să ne concentrăm pe deosebirile dintre persoane, şi nu pe însuşirile pe care le împărtăşesc cu toţii, cauză pentru care e mult mai probabil ca anunţurile personale să menţioneze slăbiciunea pentru balet a autorului, decât preferinţa sa pentru oxigen. O atracţie pentru respiraţie explică o mulţime de lucruri despre comportamentul uman – printre altele, de ce oamenii trăiesc pe pământ, de ce îi afectează altitudinea prea ridicată, de ce au plămâni, de ce se opun când sunt sufocaţi, de ce iubesc copacii şi aşa mai departe. Cu siguranţă explică mai multe decât atracţia unei persoane către balet. Dar nu contribuie cu nimic la a-i deosebi pe oameni între ei şi deci pentru oamenii de rând a căror preocupare de zi cu zi este să-i aleagă pe ceilalţi în scopuri de comerţ, conversaţie sau amor, slăbiciunea lor pentru aer este uimitor de irelevantă. Asemănările dintre indivizi alcătuiesc un domeniu vast, dar pentru noi nu înseamnă mare lucru, pentru că nu ne sunt de niciun ajutor în realizarea treburilor pe care le avem de făcut pe pământ, adică să-i deosebim pe Jack de Jill şi pe Jill de Jennifer. Ca atare, aceste asemănări dintre indivizi reprezintă un decor discret care formează un fundal pe care se evidenţiază foarte tare un număr relativ minor de diferenţe individuale.

Pentru că petrecem mult timp căutând, urmărind, reflectând şi rememorând aceste diferenţe, avem tendinţa să le supraestimăm amploarea şi frecvenţa, sfârşind astfel prin a crede că oamenii sunt mai diferiţi decât sunt în realitate. Dacă n-ai face altceva toată ziua decât să sortezi struguri după forme, culori şi soiuri, ai deveni şi tu un strugurofil enervant, din aceia care nu mai termină de vorbit despre nuanţele de aromă şi permutările de textură. Ai începe să crezi că strugurii sunt de o infinită varietate şi ai uita că aproape toată informaţia cu *adevărat* importantă despre un strugure poate fi dedusă din simpla sa stare strugurească. Credinţa noastră în varietatea celorlalţi şi în unicitatea sinelui este deosebit de puternică atunci când

vine vorba de emoţii.[365] Din cauza faptului că emoţiile proprii sunt *simţite*, iar emoţiile celorlalţi trebuie să fie *deduse* din expresiile lor faciale şi din inflexiunile vocii, avem deseori impresia că intensitatea emoţiilor lor nu e aceeaşi cu a noastră, ceea ce ne face să ne aşteptăm ca alţii să-şi dea seama de emoţiile noastre chiar şi când noi nu ne putem da seama de ale lor.[366] Acest simţ al unicităţii emoţionale debutează precoce. Întrebaţi ce ar simţi ei înşişi sau colegii lor în diferite situaţii, copiii de grădiniţă se aşteaptă ca emoţiile lor să fie unice („Billy s-ar întrista, dar eu nu”) şi oferă justificări unice pentru trăirea lor („Eu mi-aş spune că hamsterul e în rai, dar Billy ar plânge şi gata”).[367] Şi adulţii procedează exact la fel când fac astfel de anticipări.[368]

Credinţa noastră mitică în varietatea şi unicitatea indivizilor reprezintă principalul motiv pentru care refuzăm să ne folosim de experienţa celorlalţi. Raportarea prin experienţa semenilor nu e utilă la urma urmei decât atunci când ne putem baza pe faptul că reacţia unei alte persoane la un anume eveniment ar semăna cu a noastră, şi, dacă suntem încredinţaţi că reacţiile emoţionale ale oamenilor sunt mai variate decât în realitate, atunci acest tip de raportare ne va părea mai puţin util decât este cu adevărat. Ironia constă desigur în faptul că anticiparea

365 R. Kamiol, T. Eylon şi S. Rish, „Predicting Your Own and Others’ Thoughts and Feelings: More Like a Stranger Than a Friend“, European Journal of Social Psychology 27: 301-11 (1997); J. T. Johnson, „The Heart on the Sleeve and the Secret Self: Estimations of Hidden Emotion in Self and Acquaintances“, Journal of Personality 55: 563-82 (1987); precum şi R. Kamiol, „Egocentrism Versus Protocentrism: The Status of Self in Social Prediction“, Psychological Review 110: 564-80 (2003).

366 C.L. Barr şi R.E. Kleck, „Self-Other Perception of the Intensity of Facial Expressions of Emotion: Do We Know What We Show?“, Journal of Personality and Social Psychology 68: 608-18 (1995).

367 R. Kamiol şi L. Koren, „How Would You Feel? Children’s Inferences Regarding Their Own and Others’ Affective Reactions“, Cognitive Development 2: 271-78 (1987).

368 C. McFarland şi D.T. Miller, „Judgments of Self-Other Similarity: Just Like Other People, Only More So“, Personality and Social Psychology Bulletin 16: 475-84 (1990).

prin intermediul experienţei altei persoane este o modalitate economică şi eficientă de a-ţi prevedea propriile emoţii dar, din cauză că nu ne dăm seama cât suntem de asemănători, respingem această metodă sigură şi ne bazăm în schimb pe propria imaginaţie, oricât ar fi ea de plină de defecte şi supusă greşelii.

Tot înainte în ciuda conotaţiilor sale apoase, cuvântul *lături* se referă la hrănirea şi nu la spălatul porcilor. Lăturile sunt un lucru pe care îl mănâncă porcii, care le place şi de care au nevoie. Crescătorii le furnizează lături pentru că, fără aşa ceva, porcii se întristează. Cuvântul *lături* se mai referă câteodată şi la neadevărurile pe care şi le spun oamenii între ei. Ca şi lăturile cu care crescătorii îşi hrănesc porcii, lăturile cu care ne hrănesc prietenii, profesorii şi părinţii noştri sunt menite să ne facă fericiţi; dar, spre deosebire de lăturile din varietatea porcină, cele de uz uman nu-şi ating întotdeauna ţinta. Aşa cum am văzut, ideile pot înflori dacă menţin sistemele sociale care le permit transmiterea. Deoarece indivizii nu au în general sentimentul că e de datoria lor personală să menţină sistemele sociale, aceste idei sunt nevoite să se deghizeze ca reţete de fericire individuală. Ne-am putea aştepta ca, după ceva timp petrecut pe lumea asta, experienţele noastre să ne dezvăluie aceste idei, dar lucrurile nu merg întotdeauna aşa. Ca să înveţi din experienţă, trebuie să ţi-o aminteşti şi, din diferite motive, memoria nu e un prieten pe care să te poţi baza. Exerciţiul şi îndrumarea ne scot din scutece şi ne-mbracă-n pantaloni, dar nu sunt suficiente ca să ne scoată din prezent şi să ne transporte în viitor. Ironia acestui destin este aceea că informaţia de care avem nevoie ca să ne anticipăm corect viitorul emoţional e chiar sub nasul nostru, dar se pare că nu-i recunoaştem aroma. Nu e întotdeauna logic să ţii cont de ce-ţi spun alţii când îţi împărtăşesc ce cred ei despre fericire, dar este raţional să observi ce fericiţi sunt în diferite situaţii. Din păcate, noi suntem convinşi că suntem nişte entităţi unice – minţi nepereche – şi astfel respingem deseori lecţiile pe care le putem învăţa din experienţa

emoţională a celorlalţi.

Postfaţă

„Mintea-mi proroceşte Spor norocit şi biruinţă”.

Shakespeare.

Regele Henric al VI-lea. Partea a III-a

Cei mai mulţi dintre noi iau cel puţin trei decizii importante în viaţă: unde să locuiască, ce să facă şi cu cine s-o facă. Ne alegem locurile de reşedinţă, ne alegem meseriile şi hobby-urile, partenerii de viaţă şi prietenii. Luarea acestor decizii face atât de firesc parte din viaţa noastră de adulţi, încât e uşor să uiţi că suntem printre primele fiinţe umane care le fac. În cea mai mare parte din istoria înscrisă în cronici, oamenii trăiau acolo unde se născuseră, făceau ce făcuseră şi părinţii lor şi se înconjurau de cei care făceau acelaşi lucru. Ciobanii creşteau oi, cojocarii coseau cojoace, iar ciobanii şi cojocarii cei tineri se căsătoreau cu cine şi când li se spunea. Structurile sociale (precum religiile şi castele) şi fizice (munţii sau oceanele) erau marii dictatori care stabileau cum, unde şi cu cine îşi vor petrece oamenii viaţa, ceea ce le lăsa acestora foarte puţine de decis. Revoluţiile agrare, industriale şi tehnologice au schimbat însă această stare de fapt, iar explozia de libertate personală care a rezultat a dus la apariţia unei serii derutante de opţiuni, alternative, alegeri şi decizii cu care strămoşii noştri nu s-au confruntat niciodată. Pentru prima dată, propria fericire este în mâinile noastre.

Cum să facem astfel de opţiuni? În 1738, un erudit olandez pe nume Daniel Bernoulli a afirmat că deţine răspunsul la această întrebare. El a sugerat că înţelepciunea oricărei decizii poate fi calculată prin înmulţirea *probabilităţii* ca decizia respectivă să ne ofere ceea ce dorim, cu *utilitatea* lucrului dorit. Prin *utilitate*, Bernoulli înţelegea *valoare* sau *plăcere*.[369] Prima parte a

369 De fapt, este puţin cam neclar ce a înţeles Bernoulli prin utilitate, pentru că nu a definit-o, şi semnificaţia acestui cuvânt-concept a fost dezbătută timp de trei secole şi jumătate. Primii care l-au folosit vorbeau în mod limpede despre capacitatea bunurilor obţinute de a

reţetei lui Bernoulli este destul de uşor de urmat pentru că, în cele mai multe situaţii, ne putem estima, în mare, şansa ca opţiunile pe care le facem să ne ducă unde vrem. Dacă te angajezi la IBM, ce probabilitate există să fii promovat director general? Dacă te muţi la St. Petersburg, ce probabilitate există să-ţi petreci sfârşitul de săptămână pe plajă? Dacă te însori cu Eloise, ce probabilitate există să fii nevoit să-ţi vinzi motocicleta? Calcularea unor astfel de şanse e o treabă relativ uşoară, ceea ce le permite firmelor de asigurare să se îmbogăţească nefăcând aproape nimic altceva decât să calculeze probabilitatea să-ţi ardă casă, să ţi se fure maşina şi să mori în floarea vârstei. Cu un pic de muncă de detectiv, cu un creion şi o gumă bună putem şi noi să ne apreciem – cel puţin în linii mari – probabilitatea de a obţine ce dorim prin alegerea făcută.

Problema este însă că nu putem aprecia aşa de uşor ce vom simţi când vom obţine lucrul respectiv. Inteligenţa scăpărătoare a lui Bernoulli nu stătea în cunoştinţele lui de matematică, ci de psihologie, şi anume în faptul că-şi dădea seama că lucrul pe care-l dobândim obiectiv (*avuţia*) nu e acelaşi lucru cu ceea ce trăim subiectiv când îl obţinem (*utilitatea*). Avuţia poate fi măsurată numărând bani, dar utilitatea trebuie măsurată numărând câtă

induce experienţe subiective pozitive. De exemplu, economistul Ferdinando Galiani definea în 1750 utilită ca fiind „puterea unui lucru de a ne procura fericire“ (F. Galiani, Della moneta [Despre bani], 1750). în 1789, filosoful Jeremy Bentham definea utilitatea drept „caracteristica oricărui obiect care tinde să aducă beneficiu, avantaj, plăcere, stare de bine şi fericire“ (J. Bentham, în An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, ed. J.H. Bums şi H.L.A. Hart [1789; Oxford: Oxford University Press, 1996]). Cei mai mulţi dintre economiştii moderni s-au distanţat de asemenea definiţii – nu pentru că ar avea altele mai bune, ci pentru că le displace să vorbească despre experienţe subiective. Aşadar, utilitatea a devenit o ipotetică abstracţiune caracterizată prin măsură. Dacă vi se pare încâlcit, bine-aţi venit în club. Pentru mai multe despre istoria acestui concept, vezi N. Georgescu-Roegen, „Utility and Value in Economics Thought“, New Dictionary of the History of Ideas, vol. 4 (New York: Charles Scribner’s Sons, 2004), 450-58, şi D. Kahneman, P.P. Wakker şi R. Sarin, „Back to Bentham? Exploration of Experienced Utility“, Quaterly Journal of Economics 112: 375-405 (1997).

valoare se poate cumpăra cu ei.[370] Avuţia nu contează – utilitatea da. Nu de bani, promovare profesională sau vacanţe pe plajă în sine ne pasă, ci de valoarea sau plăcerea pe care o pot (sau nu o pot) aduce aceste forme de bogăţie. Opţiunile înţelepte sunt cele care ne sporesc la maxim plăcerea, nu finanţele, şi, dacă vrem să alegem înţelept, atunci trebuie să anticipăm corect câtă plăcere ne vor procura finanţele respective. Bernoulli ştia că e mult mai uşor să prevezi câtă avuţie ar putea produce o alegere decât câtă utilitate poate furniza, aşa că a conceput o formulă simplă de transformare care, spera el, va permite tuturor să traducă estimările primei în estimări ale celeilalte. El sugera că fiecare bănuţ care se adăugă oferă un pic mai puţină plăcere decât cel de dinainte şi, prin urmare, oricine poate calcula plăcerea care se poate obţine cu un ban prin simpla corectare a numărului de bani posedat deja.

Determinarea valorii unui articol nu trebuie să se bazeze pe preţul acestuia, ci pe utilitatea pe care o produce. Preţul unui articol depinde numai de articolul în sine şi este acelaşi pentru toţi; utilitatea însă depinde de situaţia specifică persoanei care face aprecierea. De aceea, un câştig de o mie de ducaţi este fără îndoială mai important pentru sărac decât pentru bogat, deşi amândoi câştigă aceeaşi sumă.[371][372]

Bernoulli îşi dădea seama, pe bună dreptate, că oamenii sunt mai sensibili la magnitudinea relativă decât la cea absolută, iar formula sa era menită să ţină cont de acest adevăr psihologic fundamental. El era însă conştient

---

370 Majoritatea economiştilor moderni nu ar fi de acord cu această afirmaţie, deoarece economia se bazează actualmente pe o presupunere pe care psihologia a abandonat-o de o jumătate de secol, şi anume că o ştiinţă comportamentală poate ignora ce simt şi vorbesc oamenii, bazându-se doar pe ceea ce fac ei.

371 D. Bernoulli, „Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk“, Econometrica 22: 23-26 (1954) (publicat iniţial cu titlul „Specimen theoriae novae de mensura sortis“, în Commentari Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitane, voi. 5 [1738], 175-95).

372 Ibid, p. 25.

totodată şi că transformarea avuţiei în utilitate nu era atât de simplă pe cât o făcuse el să pară şi că mai erau şi alte adevăruri psihologice pe care formula lui le ignora.

Deşi săracul obţine în general mai multă utilitate din acelaşi câştig decât bogatul, se poate totuşi concepe că, de exemplu, un prizonier bogat care posedă două mii de ducaţi, dar mai are nevoie de alte două mii ca să-şi răscumpere libertatea, să pună mai mare preţ pe un câştig de două mii de ducaţi decât un alt om care are mai puţini bani.

În ciuda nenumăratelor exemple de acest gen care se pot construi, ele reprezintă excepţii extrem de rare.

Bună încercare. Bernoulli avea dreptate când considera că, în general, al o sutălea ban (sau sărut sau gogoaşă sau hârjoneală prin fân) nu ne face tot atât de fericiţi ca şi primul, dar se înşela crezând că aceasta era *unica* modalitate prin care avuţia se putea deosebi de utilitate şi deci singurul lucru care trebuie corectat în momentul în care anticipezi utilitatea pe care ţi-o poate aduce avuţia. După cum se dovedeşte, „nenumăratele excepţii" pe care Bernoulli le ascundea sub preş *nu* sunt extrem de rare. Există *multe* alte lucruri pe lângă dimensiunile contului bancar al unei persoane care influenţează cantitatea de utilitate care poate fi obţinută prin banul care se adaugă. Oamenii pun mult mai mult preţ de exemplu pe lucrurile iminente decât pe cele depărtate, sunt mai afectaţi de pierderile mici decât de cele mari, îşi imaginează de multe ori că durerea produsă de pierderea unui lucru este mai mare decât plăcerea de a-l dobândi, şi aşa mai departe şi mai departe şi mai departe. Nenumăratele fenomene de care s-a ocupat volumul de faţă nu reprezintă decât câteva din nu atât de rarele excepţii care transformă principiul lui Bernoulli într-o minunată şi inutilă abstracţiune. Da, alegerile s-ar cuveni făcute prin înmulţirea *probabilităţilor* cu *utilităţile*, dar cum s-o facem dacă nu suntem în stare să estimăm dinainte utilităţile respective? Aceleaşi condiţii obiective dau naştere unei game deosebit de variate de experienţe

subiective şi deci este foarte dificil să-ţi prevezi trăirile subiective pornind de la cunoaşterea prealabilă a condiţiilor obiective. Trist este faptul că transformarea avuţiei în utilitate – adică anticiparea sentimentelor pornind de la cunoaşterea a ceea ce urmează să obţinem – nu seamănă foarte tare cu transformarea iarzilor în metri sau cu traducerea din germană în japoneză. Relaţia simplă, cu caracter legic, care leagă numerele de alte numere şi cuvintele de alte cuvinte, nu leagă şi evenimentele obiective de experienţele emoţionale.

Şi-atunci cum să procedeze persoana care face alegerea? în lipsa unei formule de prevedere a utilităţii, tindem să facem ceea ce numai specia noastră face: să ne imaginăm. Creierul nostru este dotat cu o structură unică, iar aceasta ne permite să ne transportăm mintal în situaţii viitoare şi apoi să ne întrebăm cum o fi când te afli acolo. Decât să calculăm utilităţile cu precizie matematică, ne punem pur şi simplu în pielea zilei de mâine şi vedem cum ne stă. Capacitatea noastră de a ne proiecta înainte în timp şi de a trăi evenimente înainte de realizarea acestora ne dă posibilitatea să învăţăm din greşeli şi să evaluăm acţiuni fără să le facem. Dacă există vreun dar mai mare pe care să ni-l fi făcut natura, nimeni nu l-a identificat încă. Şi totuşi, oricât ar fi de impresionantă, capacitatea noastră de a ne simula viitorul sine şi condiţiile viitoare nu e în niciun caz perfectă. Când ne imaginăm ce vom simţi în viitor, ne este imposibil să ignorăm ce simţim în momentul de faţă şi să ne dăm seama cum ne vom gândi la cele ce urmează să se întâmple. Daniel Bernoulli visa la o lume în care o formulă simplă să ne permită să ne decidem viitorul cu perspicacitate şi clarviziune. Clarviziunea este însă un talent fragil care ne lasă deseori cu ochii mijiţi, străduindu-ne să vedem cum ar fi să avem aşa ceva, să mergem acolo sau să facem aşa. Nu există o formulă simplă pentru găsirea fericirii. Dar, dacă marele şi măreţul nostru creier nu ne permite să pătrundem în viitor siguri pe picioarele noastre, atunci ne dă voie cel puţin să înţelegem de ce ne împiedicăm.

Ilustraţii

Figurile 1, 2, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, şi 24 au fost realizate de Mapping Specialists, Ltd.

Figura 3: Reprodusă din J.M. Harlow, „Recovery from the Passage of an Iron Bar Through the Head", *Publications of the Massachusetts Medical Society* 2: 327 – 47 (1868).

Figura 12: Caricatura *Glume cu animale*, de Fred Wagner. Copyrighte 1983 Tribune Media. Reprodusă cu permisiunea Tribune Media Services.

Figura 14: Reprodusă din C. Walker, „Some Variations in Marital Satisfaction", R. Chester şi J. Peel, editori, *Equalities and Inequalities* în *Family Life* (Londra: Academic Press, 1977), 127 – 39. Copyrighte 1977 Reprodusă cu permisiunea Elsevier.

Figura 19: Adaptată cu permisiunea American Psychological Association, din D.T. Gilbert, E.C. Pinel, T.D. Wilson, S.J. Blumberg, şi T.P. Wheatley, „Immune Neglect: A Source of Durability Bias în Affective Forecasting", *Journal of Personality and Social Psychology* 75: 617 – 38 (1998).

Figura 20: Reprodusă cu permisiunea American Psychological Association din T.D. Wilson, D.B. Centerbar, D.A. Kermer, şi D.T. Gilbert, „The Pleasures of Uncertainty Prolonging Pozitive Moods în

Ways People Do Not Anticipate", *Journal of Personality and Social Psychology* 88: 5 – 21 (2005).

Figura 22: Adaptată cu permisiunea Guilford Publications, Inc., din T.D. Wilson, J. Meyers, şi D.T. Gilbert, „How Happy Was I, Anyway? A Retrospective Impact Bias", *Social Cognition* 21: 407 – 32 (2003).

Cuprins

Mulţumiri 9
Cuvânt înainte 13
PARTEA I. PREVIZIUNE
Capitolul 1. Călătorie spre trecut 21
PARTEA A II-A. SUBIECTIVITATE

Capitolul 2. Dinăuntru în afară 55
Capitolul 3. Din afarănăuntru 89
PARTEA A III-A. REALISM
Capitolul 4. În punctul orb al ochiului minţii 113
Capitolul 5. Ogarul tăcerii 140
PARTEA IV-A. PREZENTISM
Capitolul 6. Viitorul este acum 161
Capitolul 7. Bombe cu ceas 183
PARTEA A V-A. RAŢIONALIZARE
Capitolul 8. Paradisul lustruit 213
Capitolul 9. Imun la realitate 244
PARTEA A VI-A. CORIGIBILITATE
Capitolul 10. Amintirile şi reiterarea trecutului… 275
Capitolul 11. Analiză prezumtivă asupra viitorului… 297
Postfaţă 327
Ilustraţii 333
Tipărit la S.C. DON-STAR S.R.L. Galaţi Str. 1 Decembrie 1918, Nr. 23 Tel/Fax: 0236/420100 e-mail: donstargalati@yahoo.com

Cu o extraordinară capacitate de introspecţie şi un talent scriitoricesc pe măsură, Daniel Gilbert ne transmite că, de fapt, ştim extrem de puţine lucruri despre cum vom ajunge să fim în viitor.

Ideea pe care se fundamentează lucrarea de faţă este aceea că, prin intermediul percepţiei şi al unei distorsionări a realităţii, proprii gândirii umane, oamenii au o capacitate limitată de predicţie a viitorului şi în special a lucrurilor care îl vor face fericiţi sau, dimpotrivă, nefericiţi.

După spusele autorului, imaginaţia „dă greş” în trei feluri. În primul rând, tinde să adauge şi să omită detalii, fără ca oamenii să conştientizeze că informaţiicheie din aceste scenarii pot fi „falsificate” sau pot lipsi, în al doilea rând, viitorul imaginat seamănă, mai mult decât ne închipuim, cu prezentul nostru. În ultimul rând, imaginaţia nu realizează că lucrurile vor fi percepute diferit la nivel emoţional în momentul în care se vor întâmpla, cea mai

importantă dovadă în acest sens fiind „sistemul imunitar” al psihicului, care face ca întâmplările nefericite să nu fie resimţite atât de acut precum sunt anticipate.

Sfatul pe care ni-l dă autorul este să ne folosim de experienţa altor oameni pentru a ne „prezice” propriul viitor, mai degrabă decât să ni-l imaginăm.

BIBLIOTERAPIA

„O carte fascinantă care evidenţiază încercările noastre de a găsi fericirea.1

Time Magazine „O expunere lucidă şi fermecătoare care ne face să înţelegem de ce aşteptările noastre nu sunt întotdeauna satisfăcute”.

Psychology Today „în această carte, Daniel Gilbert ne împărtăşeşte cele mai ciudate aspecte ale minţii umane şi ne îndreaptă paşii spre fericirea mult căutată. Vă garantez că lectura acestei cărţi vă va prilejui mari bucurii”.

DANIEL GOLEMAN, autorul bestsellerului *Inteligenţa emoţională* „Toată lumea va citi această carte cu plăcere, iar mulţi îşi vor dori s-o fi scris ei”.

DANIEL KAHNEMAN, Premiul Nobel pentru Economie, în 2002

BIBLIOTERAPIA
ISBN 978 – 606 – 588 – 283 – 6
CURTEA (jfrv ECHE
www.curteaveche.ro

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

„O carte fascinantă care evidențiază încercările noastre de a găsi fericirea."

Time Magazine

„O expunere lucidă și fermecătoare care ne face să înțelegem de ce așteptările noastre nu sunt întotdeauna satisfăcute."

Psychology Today

„În această carte, Daniel Gilbert ne împărtășește cele mai ciudate aspecte ale minții umane și ne îndreaptă pașii spre fericirea mult căutată. Vă garantez că lectura acestei cărți vă va prilejui mari bucurii."

DANIEL GOLEMAN, autorul bestsellerului *Inteligența emoțională*

„Toată lumea va citi această carte cu plăcere, iar mulți își vor dori s-o fi scris ei."

DANIEL KAHNEMAN, Premiul Nobel pentru Economie, în 2002

BIBLIOTERAPIA

CURTEA VECHE

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

Început să ai ți

ISBN 978-606-588-283-6

www.curteaveche.ro